《第一财经日报》专栏作家心血之作

10堂妙趣横生的财富课

一本书学会养活30年后的自己 | 引领大众塑造理财生活方式的启蒙读物



The Truth of Fortune

财富的真相

叶航财富随笔

《第一财经日报》总编辑**秦朔**作序推荐

叶檀 吴晓波 联袂推荐

叶 航◎著

中华工商联合出版社

秦 朔

《第一财经日报》总编辑

叶航写财富随笔，其实就是用财富的视角写他感受深刻的生活。我们应该把理财作为一种基本的生活方式。要富足，你就不能不理财。如果能提前从财务角度规划一生的收与支，会让你的人生变得不同。

叶 檀

著名财经作家

叶航这本《财富的真相》，简单平实，剖析欲望、心态、智慧、生活、股市、家庭、人生和财富的关系，充满理性却激情满怀，别出心裁但不哗众取宠。你想淡定地追求财富，就读读《财富的真相》。

吴晓波

著名财经作家，"蓝狮子"图书出版人

关于财富的真相，大家都想知道，但有时不免沦于营营。而叶航的这本《财富的真相》，却让人明白财富应是一种对生活的洞见和把握。与诸多财富书籍相比，本书可贵之处则在于其情感和真诚。

殷慧芬

著名作家

因为同对一位前辈老师心怀敬意，我与叶航相识并关注他的文字，谈股论金却不乏文采，纵横捭阖又不乏对人生的感悟。读他的财富随笔，可谓是一种多重享受。

张重光

著名作家

真正的真相蕴含在对财富与人生融会贯通的思考中，是一种哲学意义上的总结。让我们打开《财富的真相》，随作者一起透过生活表象看人生财富本质。从叶航的《财富的真相》这本书里，你会发现其实我们离财富的真相真的很近很近。



The Truth of Fortune



定价：29.80元



The Truth of Fortune

财富的真相

叶航财富随笔

叶 航◎著

中华工商联合出版社

图书在版编目（CIP）数据

财富的真相：叶航财富随笔 / 叶航著 .—北京：
中华工商联合出版社，2012.2
ISBN 978-7-5158-0118-6

Ⅰ. ①财… Ⅱ. ①叶… Ⅲ. ①经济学—随笔—文集
Ⅳ. ① F0-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 244816 号

财富的真相

作　　者：叶　航
特约策划：郑春蕾
策划编辑：卢　俊
责任编辑：卢　俊　效慧辉
营销企划：卢　俊　郑春蕾
装帧设计：水玉银文化
责任审读：李　征
责任印制：迈致红　王素娟
出　　版：中华工商联合出版社有限责任公司
发　　行：中华工商联合出版社有限责任公司　北京东方智库文化传播有限公司
印　　刷：北京普瑞德印刷厂
版　　次：2012 年 2 月第 1 版
印　　次：2012 年 2 月第 1 次印刷
开　　本：730mm × 960mm　1/16
字　　数：220 千字
印　　张：14.75
书　　号：ISBN 978-7-5158-0118-6
定　　价：29.80 元

服务热线：010-58301130
销售热线：010-58302813　010-62239845
地址邮编：北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层，100044
Http: //www.chgslcbs.cn
E-mail: cicap1202@sina.com（营销中心）
E-mail: gslzbs@sina.com（总编室）

让理财成为我们的生活方式

叶航的“财富随笔”要出书，让我写个序。苦于公务繁忙，而多年的同事嘱托写篇序，也实在不好马虎，更不好意思推脱。

老叶是位笃实的人，写文章、做事情都比较慢条斯理。当年在我们副刊开“财富随笔”专栏的时候，我一直关注着，老叶的文章文笔秀气、叙事自然、故事娓娓道来，随笔加上财富的概念，专栏颇受读者喜欢。

之前我曾给蓝狮子出版的《百万理财计划》写过序，在那篇文章中我提出一个理念：我们应该把理财作为一种基本的生活方式。要富足，你就不能不理财。如果能提前从财务角度规划一生的收与支，会让你的人生变得不同。



生命在于运动，马克思说，运动的基本形式是时空。从某种意义上说，人生就是在不同的时间和空间而完成的一种体验过程。读万卷书，行万里路，历万端事，感万千情，人生自然会丰富多彩。理财对生命的作用在哪里呢？其一，财务自由，会帮助你更多更广地体验世界，体验人生；其二，理财本身就是一种生命体验，包含着对知识、悟性、心理等多重历练。

对于财富和理财，我一直有一个看法，一个人的财富多少是动态变化的。有财富的人未必会理财，而会理财的人终将赢得财富。很多富豪的

财富的获得，是依靠特殊的机缘和境遇（如世袭），和其个人努力关系不大。他们可能并不善于理财，例如当利率汇率变动的时候，他们往往想不到要及时调整自己的资产结构。你不理财，财不理你，结局就是“富不过三代”。而一个寻常百姓，只要善于理财，就有希望积少成多，集腋成裘。

理财是我们生活的一部分，生活中到处是财富的影子。我想，叶航写财富随笔，其实就是用财富的视角写他感受更深刻的生活。同学的聚会、亲友的往来、生活中点滴往事，都充满了财富韵味。从这个意义上，理财也应该从我们的生活细节着手，就像每天运动和一日三餐那样。

最后，希望读者朋友能在轻松愉快的阅读中有所感悟，有所收获，拥抱更加富裕美好的人生。

秦　朔
2011年8月8日

我的棋盘我的米粒

多年前在《第一财经日报》副刊开了个专栏"财富随笔",专栏开出不久受到了《读者》、《青年文摘》等杂志的关注，许多文章被转载，更多的是被一些网站纷纷传播。想来，我写的这些文章还是很受欢迎的，于是，我想精选一些结集出版，好让更多的读者阅读享受。

我所写的"财富随笔"主要还是随笔散文，不是技术性的理财文章，文章中还带有许多理财、励志的经典故事、寓言，读来让人在轻松随意之中会明白许多道理。



譬如说这么一个故事：一位富翁要给你钱，有两种选择：1. 一次性给你 100 万元。2. 今天给你 1 元明天给你 2 元，连续 30 天每天都给你前一天 2 倍的钱。问你选哪一个？我们许多人会跟我一样没有耐心，不愿等待，更轻视 1 元钱的力量，多数人会选择一次性获得 100 万的。可是你知道如果你选择 2 的话，你却可以在第 30 天获得 5 亿多元呢！这又让我想起很小的时候就听大人讲过《米粒棋盘》的故事，故事的内容大致是这样的：很久以前，有一位老人发明了一种游戏，也就是我们今天所说的国际象棋。后来，他因为发明而得到了国王的嘉赏。国王说："你想要什么，说出来，我都赏赐予你。"老人说："我只想要一棋盘的米粒。只要在棋盘的第一格内放一粒米，以后的每一格所放的米粒数是前一格的两倍，

依次类推，把64格棋盘摆满即可。"国王哈哈大笑，要换赐老人一大箱金银珠宝。老人却坚决要国王赐给他这一棋盘的米粒。于是国王便命令粮官赐粮。可是，一炷香工夫不到，粮官便满头大汗，诚惶诚恐地禀报国王："国家粮库的米尚摆不满半盘棋格。"国王有些不解，粮官把个中原委说了一遍，国王大惊，连称这位老人太聪明了。

其实，原因很简单，大家知道放满整个棋盘64个格子，在最后一个格子中需要放2的63次方个米粒，这是个天文数字。所以，我们没有人知道这个故事的结局到底会怎么样。今天，我们关心的也许只是这个故事所能带给我们的启发，每个人听完相同的故事可能会有不同的想法，但毫无疑问的是：所有的人都会对棋盘上米粒的数量感到不可思议。如果把这个故事应用于投资与理财，我们不得不为复利的威力而折服。举个例子：如果你现在有一元人民币用于投资，假定每年以100%的复利计算，你知道63年后你有多少钱吗？答案也许很简单：2的63次方元，但这到底是多少钱呢？9.2234×100万亿元人民币，以人民币兑美元的外汇牌价6.5折算，则是1.418985×100万亿美元。而2010年全球GDP总量为62.22万亿美元。也就是说，你所拥有的财富为2.28个2010年全球GDP总量。换种说法，这财富也就意味着在现在的购买力水平下，你可以轻轻松松地买下整个地球，还得赠送你一月球，如果地球人对其他的星球具有控制力的话，你还可以考虑下一块收购。当然，100%的收益率在现实中是不可能实现的。但，退而求次之，我们假定10%的收益率，从开始工作的第一个年头，你投资1万元于基金或者股市，在40年后，这笔财产将达到42.259万元，也就是达到42.259倍。那么如果你每年拿出1万元用于投资，仍然是10%年收益率，40年后，你的财富将会是多少呢？442.59万元！10%的收益率是完全可以实现的。而且，在现在的经济环境里，更有许多可以投资的渠道：基金、股票、黄金、期货、期权以及外汇买卖等等。这些都应该是你的棋盘，而你人生道路上的每一元收入都是你的米粒。所以说，米粒棋盘，无论是棋盘上的米粒还是米粒下的棋盘，财富的增长总是在棋盘与米粒的博弈中实现，你的棋盘由你选择，你的米粒自然也由你做主！

有一些文章是写我自己生活中的一些感悟，譬如《如何打开朝墙的抽斗》。这是我很小的时候在姑父家的生活印象，且又有做老师的姑父的启迪，于是，这种感受就成了我生命中的一种烙印，于是，姑父的教诲就会永远铭记在我的心头：神秘感促使你有所发现，好奇心促使你有所追求，惦记着你的愿望你会去创造，憧憬着你的梦想你会更勤奋。类似的文章还有《财富的欲望》、《解决别人的难题，成就自己的财富》、《如何掂量财富的价值》、《投资的快感》、《财富的母亲》等等。此外，《养蜂人的秘密生活》是我阅读了一部小说《蜜蜂的秘密生活》以后随想而来的，《蜜蜂的秘密生活》说的是一个叫莉莉的女孩，她就像一只失去蜂巢的野蜜蜂从小没有了欢乐。十四岁那年，莉莉带着唯一真正关心她的黑人保姆罗萨琳来到一个叫“蒂伯龙”的小镇，被善良而古怪的养蜂人月份姐妹收留，又好似蜜蜂回到了蜂巢。于是，小女孩心中的阴暗情结得到了救赎，得到了治愈，生命重新被点亮。而我小的时候也恰恰有过一段类似这样的生活经历，从小说到现实生活，我的感慨油然而生，原来人是可以在最意想不到的地方找到你最亲密的人的。这类文章还有《没有鱼鳔的鱼是如何拥有海洋的》、《节俭就是财富》、《手表的美丽》、《想成为富翁的华子》、《鞋匠阿林最后的财富》以及《扔掉爆炸的热水瓶》、《迟开的金桂花》等。《没有鱼鳔的鱼是如何拥有海洋的》、《想成为富翁的华子》和《鞋匠阿林最后的财富》值得我在这里提一提，这里面写的都是我生活中的朋友在人生与财富的路上打拼、奋斗的故事，从某种意义上讲，他们故事的惊心动魄不亚于海明威的小说《老人与海》。《当年的盲人孩子》、《西北的同学》、《节俭就是财富》、《手表的美丽》则是写我的小伙伴以及我的同学在财富之路上的一些片段。同学的友情堪比兄弟之情，随着年龄的增长有时候回想起少年时候的事情来尤其让人感慨。至今我与《节俭就是财富》中的陈农同学往来依然十分密切，他在上海读书毕业后放弃了留在上海或南下广州工作的机会，决然回到生他养他的西北工作。他学的是经济学，按理去做更挣钱的工作才是他的最佳选择，可是他说“仅仅改变我一个人的生活没啥意义，要用我力所能及的力量去改变我们这个地区所有人的生活”，于是他去做了老师。《手表的美丽》中的陈念标，后来找到了他在国外的亲生父母，而父母给他的只

是生命和机会，去美国以后还是靠他自己的打拼创造了自己美好的事业和家庭。起先他在华尔街只是帮人家跑腿，后来做股票，自己做操盘手，再后来有了自己的金融公司，自己所拥有的资产自然不必去说了。

这本书的书名《财富的真相》是编辑策划的，编辑是想通过我的这些财富故事来告诉读者一个财富真相，其实，我自己心中没底，我到底能给读者说出一个怎样的真相来呢？

在编辑送给我这本书的清样时，我本想随意就浏览一遍，没想到自己还是不知不觉地认真通读了一遍，而且是很动情地回味了书中的每一个感动我自己的故事细节。书中主要还是通过我所接触的生活故事描述了我对财富生活的一些感知和认识，也有内容是通过我对生活中亲情、友情故事的刻画来记录我们这个财富时代的喜怒哀乐、悲欢离合的现实。书中写的毕竟都是我自己看到的、听到的甚至我亲身经历过的事情，所以，再读几遍也还能感动我自己，因而很期待读者的共鸣。

其实，中国自从改革开放以来，应该迎来了一个历史上少有的太平盛世，国家专心致力于经济建设，关注着 GDP 的增长，民众致力于投资与创业，关注着自己的财富增长。“财富”这个概念日益深入人心，在这样一个财富涌动、人人创造财富的时代里，我们每个人都在为财富奔忙着。然而，在追逐财富的大道上，我们有的人与财富是迎面相逢常有缘，而有的人与财富却是对面相逢不相识，有的人在财富场上可以呼风唤雨，而有的人却是眼望着财富远去鞭长莫及。我在这本书中把我们与财富打交道的生活细事娓娓道来，并结合一些财富故事，从中阐释出许多获取财富的道理。细细品味，感触良多，原来我们平常所认为的“财运”并非是无缘无故地垂青什么人的，其实每个人都可以成为百万富翁，关键是你有没有捕捉财富的那份积极的智慧和心态。但愿您在阅读本书以后有所收获。



目录

第一章
财富的欲望

第二章
心态决定财富

第三章
脑子活络就是钱

第四章
生活与活着

第五章
打开财富的链接

第六章
节俭就是财富



第七章

股市“无穷动”

第八章

把股市看透

第九章
母亲的力量

第十章
迟开的金桂花

第一章

财富的欲望

追求财富的目的

拥有金字塔的欲望

野心与财富

朝墙的抽斗

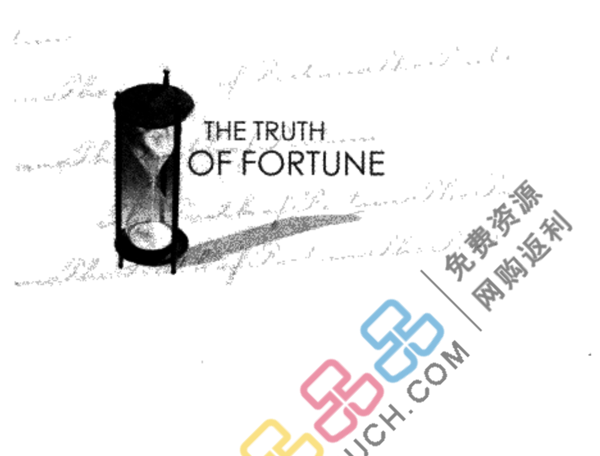
财富的欲望

解决别人的难题，成就自己的财富

如何衡量财富的价值

投资的快感

财富母亲





追求财富的目的

在上海书展开幕式上有人问易中天：读书的目的是什么？易中天没有直接回答，他反问读者：你生活的目的是什么？其实，回答这类问题并不难。就如我同事的老婆问他：你不抽烟会死吗？我同事说：不抽烟当然不会死，但那只是活着，可抽烟对于抽烟的人来说是一种生活。因此说，读书的目的自然是一种精神享受，而生活的目的自然是享受生活了。

我表兄李志勇去美国后20年没回来过，前不久回上海，他惊叹上海的变化，可我惊叹他的提前衰老。表兄在上海时是一家名牌大学工艺美术系的副教授，1987年赴美留学，接着在美国开了一家艺术画廊公司，从此就忙个不停。自己开着房车全美各州跑艺术展览会，平时吃住生活就在车上，每到一个地方就得忙于兜售自己的绘画作品。公司还雇用了一位工人帮他打理店铺、装裱画框等。他说这些年来的财富积累已经足够他生活几辈子了，可他还是忙得不能抽身回来一趟。这次是因为他父亲突然去世，

他不得不舍弃公司业务，舍弃赚钱的机会抽身回国。看着表兄未老先衰的样子，我真有些不理解他追求财富的目的是什么！

表兄办完丧事的第二天就要回美国去，这天晚上我约他去香格里拉大酒店的酒吧聊天，表兄起初有些为难，在我的坚决要求下他不得不接受了。

夜幕下的外滩灯火辉煌，黄浦江上星火点点，往来的游船彩灯闪烁，朦胧中透出一些真切。表兄看着窗外有些惊讶，他是学艺术的，对眼前的上海不会没有感触。我问他去美国这么多年，是否有时间在曼哈顿的大街上溜达过？表兄说真的没时间。我问他，世贸大厦倒塌了，之前你是否去大厦观光过呢？表兄说只是远远地看过。他说他已经不是一位完整的艺术家了。这些年来，他像一个机器一样，绘画、复制、印刷，完全是为了市场销售，可以赚更多钱。他曾经被困在洛杉矶郊外的大雪中，也曾经在西雅图寒冷的冬天因汽车断电差点冻死在车里，还有一次在去亚特兰大的高速公路上翻车断了两根肋骨，说到伤心处表兄泪水盈眶。

我想起一个动人的故事，对表兄娓娓道来。

莱格的爸爸是一位富商，但不幸患了绝症。临终前，见窗外的市民广场上有一群孩子在捉蜻蜓，于是，他就对四个未成年的儿子说："你们到那儿给我捉几只蜻蜓来吧，我许多年没见过蜻蜓了。"

不一会儿，莱格的大哥就带了一只蜻蜓回来。富商问："怎么这么快就捉了一只？"大儿子说："我用你送给我的遥控赛车换的。"富商点点头。

过了一会儿，莱格的二哥也回来了，他带回来两只蜻蜓。富商问："这么快就捉了两只蜻蜓？"二儿子说："我把你送给我的遥控赛车租给了一位小朋友，他给我3分钱；这两只是我用两分钱向另一位有蜻蜓的小朋友换来的。爸，你看这是那多出来的1分钱。"富商微笑着点点头。

不久老三也回来了，他带来10只蜻蜓。富商问："你怎么捉了这么多蜻蜓？"三儿子说："我把你送给我的遥控赛车在广场上举起来，问：'谁愿玩赛车，愿玩的只需交1只蜻蜓就可以了。'爸，要不是怕你着急，我至少可以收20只蜻蜓。"富商拍了拍三儿子的头。

最后回来的是莱格。他满头大汗，两手空空，衣服上沾满尘土。富商问道："孩子，你怎么搞的？"莱格说："我捉了半天，也没捉到一只蜻蜓，就在地上玩赛车了，要不是见哥哥们都回来了，说不定我的赛车能撞上一只落在地上的蜻蜓呢。"富商笑了，笑得满眼是泪，他摸着莱格挂满汗珠的脸蛋，把他搂在了怀里。

第二天，富商死了，他的孩子们在床头发现了一张小纸条，上面写着：孩子们，我并不需要蜻蜓，我需要的是你们捉蜻蜓的乐趣。

我想用这个故事告诉表兄，追求财富是应该的，可享受生活也是应该的，得到财富和捉到蜻蜓一样重要。追求财富的目的是为了生活幸福快乐，在你无止境地追求财富的同时，是否偶尔能停下来，享受一下生活的乐趣呢？

拥有金字塔的欲望

我在一篇文章里提到过智障人毛毛炒股票的事情，我们一位记者很感兴趣，介绍我去采访他。这位记者接触毛毛的感觉是：虽然他在语言表达上显得十分幼稚，然而他对财富有自己的认识，对数字的感觉似乎有些超常。

我们的采访只有一些简单的目的，特别是想了解毛毛最大的欲望是什么。毛毛起初不理睬我们，他对陌生人很敌视，对你的问话根本不在意，或者是不理解。最敌视别人的时候他会大发雷霆，一边摔东西，一边破口大骂："戆大（白痴）。"我们知道毛毛最喜欢跟"大户"接触，然后有人介绍说我们的记者是一位炒股票的大户，毛毛像换了个人似的，改变了他的敌视态度。毛毛甚至为了考证我们，提问了我们的记者："你知道调整股票印花税吗？"记者没在意就随口回答说："知道！"毛毛一拍台子叫了起来："你知道怎么不告诉我啊？害得我亏钱了！"记者忽然明白过来，于是说："对不起，毛毛，我也是跟你一样后来才知道的。"记者找到了套近乎的路子，他说："没关系，我比你亏得还要多呢。"毛毛果然关切起来："那你亏多少

啊？”记者为了显示自己是真正的大户，说道：“我一下子损失了四五十万呢。”毛毛又有些看不起记者了：“你什么大户啊？亏这么多？早就该跑掉一些了，你这么笨，还不如我替你做。”

毛毛这时候有些不开心，记者磨蹭了一个上午，毛毛才说出他最大的欲望（他自己说是“愿望”）是：“想拥有金字塔。”初听我们觉得有些好笑，细细想来，其实这个欲望是许多人都梦想拥有巨大财富的欲望。毛毛对金字塔的理解根本不是埃及的金字塔，而完全是字面的“金”和“塔”这两个字，他希望能够拥有一座金子做的塔，那该是多么富有啊！

毛毛是因为最近受到大户们的防范而有些恼火，起因是一位大户偶尔忘了自己的账号和密码，而毛毛随口就背出来了，再问他其他大户的账号和密码，毛毛都记得清清楚楚。问他是怎么知道的，毛毛说：我看你们打一遍就记住了。大户们不相信，反复试验，毛毛的确能够看一遍就记住多达十六位的阿拉伯数字。这下大户们面面相觑，开始防范起毛毛。在毛毛看来，他没有做任何对不起大户们的事，而受到他们的防范，毛毛的确是很恼火的。在他看来，大户们的这些防范对他拥有金字塔的愿望形成了障碍，所以他不开心。

梦想拥有巨大的财富应该是人的本能，我相信古埃及人建造金字塔的意图之一也有着财富的象征意义。

人对财富的追求到底有哪些直接目的？毛毛的认识是：“有了钱我就能买房子、讨老婆，有了钱我就能做大生意，赚更多的钱。”“有钱可以吃得更好，穿得更好，可以买我想买的许多东西。”但他再也说不出他追求财富的其他目的了。于是，我就想：毛毛的观点只是人本能的财富意识，因为智障的他没有更高意义上的财富观，而我们正常人与毛毛的区别是，我们对财富的欲望应该有更多的理解，否则我们就等于也是一个只想着赚钱的傻子了。

股市只是我们这个社会财富市场的一个平台，“股市有风险，入市需谨慎”，这是我们每个正常人应该知道的常识。股市向好，你在股市赚钱了，高兴是自然的事，然而，股市震荡，你在股市亏钱了，就大骂管理层，甚至大骂政府，这是否有些像毛毛一样呢？股市也好，汇市也好，我们理智

进入这些金融市场交易的同时，应该明白我们所面对的风险和利益，应该明白我们所面对的权利和义务。

毛毛对金字塔的欲望是“金”和“塔”两个字，而我们对金字塔的理解应该是什么呢？我们对金字塔的认识是：古文化的奇迹，人类重要的文化和历史遗产，古人类勤劳、勇敢、智慧、财富以及艺术的象征，等等。毛毛对拥有金字塔的欲望是他买彩票、炒股票的动力，而对与此相关的其他一切并不关心，他不知道跟股市相关的市场和社会，更不知道政府、管理层和股市的关系。就像他理解的金字塔只是“金”和“塔”两个字的字面含义一样简单。所以，他可以在股市震荡跳水的时候发泼、谩骂。对于毛毛，他没有什么责任和义务可言，而我们正常人不同，我们应该清楚地知道拥有金字塔的欲望是什么含义或象征。

野心与财富

追逐财富需要野心，野心是财富的基因。

法国媒体大亨巴拉昂于1998年去世的时候，在遗嘱中把100万法郎作为奖金，奖给揭开贫穷之谜的人。在4万多封来信中，只有一位名叫蒂勒的小女孩猜中了谜底。那位小女孩的答案说：穷人最缺的是野心！这个谜底震动了欧美，几乎所有的富人都承认：没有野心，就没有财富。

有人认为，野心是一种妄想甚至是贪婪，其实，我要说的野心是一种志向、信心和坚忍不拔的精神。当你有1分钱的时候，你要有信心用这1分钱去赚取1块钱、10块钱，甚至赚取100块钱、1万块钱，这就是野心。

1999年时，我们家的老房子碰上动迁，由于房子是一幢欧式花园洋房，所以动迁价格比较丰厚，能够拿到一笔在当时来说相当可观的动迁款。要购买一套同样地段的商品房是足够了，只是我们还可以有更多的选择。

那幢洋房里当时住着三户人家，一楼是肖家，二楼是我家，三楼是张

家。一楼肖家拿了钱，只花了动迁款很少的一部分再加贷款，买了城郊结合地区靠地铁一号线的一套两房一厅的房子，其余大部分钱拿去做生意了；我们家拿现金在原地段买了一套三房的公寓，没有贷款，购房加装修基本把动迁款用完了；而三楼张家用拿到的现金再加贷款在市区买了一套三房的公寓，又在城郊结合地区买了一套带500平米花园、三层250平米的独栋别墅。

前不久我把我们三家当年的动迁款做了一个现值比较。一楼肖家的那套房子现值80万左右。据肖家说他们用大部分的动迁款在深圳做了一笔投资，一年就赚了500多万，他们用这500多万再投资了一个工厂，这个工厂的现值有1亿左右；而我们家的那套三房公寓现值至多200万左右；三楼张家市区那套公寓现值200万左右，城郊结合区的别墅现值450万左右，去掉当时的80万贷款（含利息）张家还尽得570万。想想当年同样的动迁款，才七八年后，三户人家的财富就有这么大的差距。我们家是属于那种安于现状、见好就收的人，没有利用财富创造更多财富的梦想；三楼的张家有财富意识，利用现有财富和机会获得了更丰厚的收益；而一楼的肖家恰恰是有野心的人，他们利用财富和野心实现了更大的梦想。

可见，野心的敌人是安于现状、见好就收。德国一家电视台有一档智力游戏节目，名称叫“谁是未来的百万富翁”。因为奖金丰厚，悬念迭出，吸引了许多观众。这档节目的特点是，每答对一道题目，就可以获得相应的奖励，而如果继续答题没有答对，那么就退出比赛，并且剥夺已经取得的奖励。自节目开播几年来，虽然参赛者强手如林，可真正一路过关斩将到最后的人，从来没有出现过。前十几期没有一位参与者能够获得100万的奖励，能够在节目中有所收获的只是一些见好就收的人。因此，几乎所有的参与者都学乖了，奖金最多到10万左右，他们便放弃答题，退出比赛。直到一位叫克拉马的青年人的参与，才第一次产生了百万巨奖。令人奇怪的是，克拉马取得百万巨款并不是因为他知识渊博，据当地媒体评论说，成就克拉马的不是他的学识，而是他的心理素质和野心。因为在奖金达到50万之后，每一道题都相当简单，只需略加思考，便能轻松答出。那么多

人与巨奖失之交臂，都是因为自己“见好就收”，没有成为百万富翁的野心。

我们生活在一个具有无限可能的时代：地理与意识形态的壁垒已经在逐渐消失，市场越来越开放，商品、创意和资金在世界范围内自由流动。只要我们有一点冒险精神，只要我们有一点梦想，只要我们有一点野心，那么，我们几乎可以把财富带到世界的每一个角落。

朝墙的抽斗

一个人只要有着那份惦记或者憧憬，终将会有所获得。

小的时候我常去北京的姑父家玩儿，姑父家里有一只四面带抽斗的木头方桌，三面的抽斗我都翻过了，只有一面朝墙的抽斗我翻不着。北方人做的木头方桌很笨重，我搬不动它。越是翻不着那只抽斗，我心里就越是惦记着里面的秘密，于是，每次去姑父家我都琢磨着如何能打开那只朝墙的抽斗。

小学二年级的那个暑假，我在姑父家住了一个月。这一个月里我几乎每天都找机会对着那只朝墙的抽斗发呆。可姑父和姑妈并不知道我为什么发呆，以为我想爸妈呢，他们就多抽些时间陪我玩儿。姑父姑妈都是中学老师，陪我玩儿也都是跟学习有关的。那天吃完晚饭姑父要给我出数学题做，他问我：“一张桌子有几条腿？几个抽斗？”我眼睛一亮马上说道：“一张桌子有四条腿，三个抽斗。”姑父说：“四条腿是对的，三个抽斗可不对。”我说：“你们家的方桌就是三个抽斗啊。”姑父说：“那桌子朝墙还有一个抽斗呢。”我故意装糊涂说：“我看不到那面的抽斗啊，姑父，你把那边的抽斗给我看看，我就相信一张桌子有四个抽斗了。”姑父真的把方桌移动过来给我看了朝墙那一面的抽斗，可是没等我去打开，姑父就又把方桌移回去了。

第二年的暑假又去姑父家住，我还没有忘记姑父家那只朝墙的抽斗。这时候，我对那只抽斗又多了一次“侦察”信息。姑父姑妈不在家的时候，我曾打开靠近朝墙那只抽斗的另一只抽斗，把手伸进桌子一直伸到朝墙的那只抽斗里。我的手摸到了朝墙那只抽斗里的东西，但由于我的手不够长

以及抽斗与桌面的空隙太小，抽斗里的东西我摸得着却拿不出。我隐约感觉到那抽斗里有几支钢笔。试想，20世纪70年代初的小学生对钢笔的渴望有多么强烈。当我摸到那几支感觉上是钢笔的东西时，我突然下定了决心，无论如何我一定要打开这个朝墙的抽斗。这个暑假，姑父要求我每周写一篇周记，就在我摸到朝墙的那只抽斗里的钢笔时，我写了一篇周记《我想有一支钢笔》，文章不长但欲望很强烈。姑父或许明白了我的心思，临近暑假结束的时候，姑父真的送给了我一支钢笔，可是我想打开那只朝墙抽斗的欲望却仍然没有终止。

很快又是一个暑假，这时，我估计自己应该能够移动那只木头方桌了，可是自己也已经是一个懂事的孩子，自尊心让我不敢随便动姑父家的东西。由于姑父姑妈带我去姑父的老家河北承德玩了两个星期，我担心这个暑假没有机会打开那只朝墙的抽斗了。而且，姑父姑妈好像提及单位要给他们换房子，姑父他们搬家以后，那木头方桌还会留着吗？

从承德回到北京的那个晚上，我决定等姑父姑妈睡觉以后去搬动木头方桌并打开那只朝墙的抽斗。夜里12点，姑父姑妈已经熟睡，我一个人在客厅开始搬动那只笨重的木头方桌。我真不知道是我的力气太小还是那木头方桌太沉，我几乎是用尽了全身的力气才把方桌搬动了一点点，我稍停顿了一会儿，继续搬动方桌，这回方桌终于被我搬开20厘米左右，这个空间正好可以让我打开那只朝墙的抽斗。我的心跳有些急促，感觉好像是在做贼一样紧张，伸手就可以打开那只对我来说充满神秘感的抽斗，可我的手却在发抖。我似乎听到了姑父在他房间里的咳嗽声，我更没有勇气打开那只朝墙的抽斗了，很快我又把方桌搬回了原位。

就在我要回上海的前一天早上，姑父要我帮他一个忙，我说："帮什么忙呢？姑父。"姑父说："你帮我一起把那张方桌换个位置。"我一阵激动，心想：莫非姑父已经知道我的心思？那天晚上姑父姑妈到邻居家串门去了，我还是有些紧张地打开了那只本来是朝着墙现在已经朝着外面的抽斗。抽斗里有一只包装精美的盒子，盒子上写着我的名字。我激动地打开盒子，里面是一支英雄牌金笔，另外有一张纸，纸上是姑父写给我的几行字：孩子，

神秘感促使你有所发现，好奇心促使你有所追求，惦记着你的愿望你会去创造，憧憬着你的梦想你会更勤奋。

财富的欲望

生活的欲望造就了我们生活的价值。

我和许多朋友开过玩笑：你最大的欲望是什么？回答最多的是“希望有更多的钱”。然而，当我再次追问：有多少钱才是你最大的欲望？得到的回答却千差万别。

一位已经当了老板的朋友说，他希望一下子能有一到两个亿的资金来投资他的公司，好让公司得到快速发展；一位从外地到上海来发展的朋友说，他希望能有一两百万好买一套像样的房子；一位已经有房子的朋友说，他希望尽快有几十万能买一辆小轿车；而一位刚刚大学毕业的年轻朋友说，他只希望有几万块钱可以用来孝敬父母……

我一个朋友才 13 岁的孩子说，他希望他爸爸能借给他 1000 块钱来做生意，他保证一个月内就把 1000 块钱赚回来，半年内能赚到 1 万块钱，等他四年初中毕业能赚到 10 万块钱。我听了吃惊不小，我问他你不准备上学了吗？他说肯定不影响学习，有可能会学得更好。我说那你准备做什么生意呢？他说这是商业机密，不告诉我，除非我能借给他 1000 块钱。为了了解孩子的真实想法，我劝说孩子的爸爸真的给了他 1000 块钱，前提是要孩子把真实想法告诉他老爸。孩子的想法果然很具有商业价值。他说他们学校是一所封闭式的寄宿制学校，学校许多服务措施不到位。特别是他们在学校需要用的钥匙，每位学生至少有五把：一把寝室的门钥匙、两个柜子钥匙和一个抽屉钥匙，还有一把教室的书柜钥匙。而这些钥匙很不结实，几乎两三天就要坏一把，但学校和周围都没有配钥匙的，学生们为配钥匙总是要请假到三公里以外的镇上去。孩子算的一笔账还挺吓人：他说他们学校有 2000 多名学生，平均每人每月至少要配一把钥匙（他说这是最低数

字，他自己最多的时候一个月配了五次共七把钥匙)，每个月可以配2000把钥匙，每把钥匙的价格是3块钱（他说镇上每把钥匙的价格是5块）。那种钥匙的成本是5毛钱左右，毛利润就是2块5毛钱，一个月就能挣5000块钱的毛利润。他说他想请一位配钥匙的师傅，每个月给他2000块钱工资，自己每个月还可以赚3000块钱，一年就是2万多块钱（去掉寒暑假)。我听后跟孩子的爸爸说：你孩子真有财富意识，但现在时机不对，得跟老师沟通一下，尽快打消孩子的这个念头，以免耽误学业。学校后来真的增加了修配钥匙的服务。孩子赚钱的念头虽然破灭了，但这件事一直在让我思考着一个问题：人是不是天生就有追求财富的欲望呢？

我们许多人都知道用胡萝卜赶驴拉车的故事。赶车的人为了让驴子跑得快一些，在驴子的前面吊一根胡萝卜，驴子奔跑着想吃那根胡萝卜，可胡萝卜一直在它的前面，怎么也吃不到。人或许也有这样对财富追求的天性，或许正是人对财富的欲望造就了我们生活的价值。譬如你是为老板做房产销售的，老板承诺你每个月完成500个平米的销售指标，就可以拿到5000块的提成。为了这个提成你会百般辛苦地奔跑，不断开发客户，第一个月你就销售了700平米，拿到了超额奖励。第二个月你又完成了800平米的销售量，深得老板的赏识。老板又承诺，你如果每个月能完成1000平米的销售量，他会给你一个销售分店，让你做分店经理。你很快就实现了这个目标，这时老板说：如果你每月能完成2000平米的销售量的话，他会给你5%的公司股权。这时候你的财富欲望已经开始膨胀，你或许会想我为什么要为老板打工呢？我为什么不成立自己的公司呢？这样我会获得我销售的全部利润。后来你自己真的成了老板，你又为公司的扩张而不停地努力，你把你获得的所有财富都积聚起来投入公司发展的新计划。也许这一切的奋斗和努力其动力正是来自你内在的追求财富的欲望，欲望成就了你也成就了与你共同奋斗的人和社会，激励着我们去追求、去挖掘、去创新。

有这么一个“两个渔夫的命运”的故事：海边有两个打鱼的年轻人，第一个渔夫每天只打几条鱼，然后拿到市场上去卖掉，以维持他的生活。

剩下的时间，他就躺在沙滩上晒太阳。第二个渔夫起早贪黑，不停地打鱼。第一个渔夫对第二个渔夫的做法感到很不理解，便问："你这样不停地打鱼，是为了什么？"第二个年轻人说："我为了多卖钱。""够用就行了，要那么多钱干什么？"第一个渔夫又问。"我有了更多的钱，到时候就可以买一条船。""买船干什么呢？""打更多的鱼。""打更多的鱼干什么呢？""卖更多的钱。""又是钱！""我要用更多的钱买更多的船，组建船队。""要船队干什么呢？""再去赚更多的钱。""你疯了！"第一个年轻人几乎惊叫起来。"等我有了足够的钱，我就在海滩上修建别墅，雇用工人打鱼，我就可以在沙滩上悠闲地晒太阳了。"第二个渔夫说完，得意地一笑。第一个年轻人却不以为然地说："那你为什么要去兜那个圈子呢，你看我现在不也是在沙滩上悠闲地晒太阳吗？"

第二个渔夫听了，没有说什么，依旧打自己的鱼。时光一晃，几十年就过去了。海边发生了巨大的变化，一座座红墙绿瓦的楼房、别墅，优雅地矗立在海滩上，海面上数不清的渔船穿梭往来，渔夫们在快乐的号子声中打鱼。当年那个起早贪黑打鱼的年轻人，已经成为一个渔业公司的老板，很绅士地躺在沙滩上，一边晒太阳，一边喝柠檬水。而那个不以为然的年轻人，却在岁月的风尘中成为一个衣衫褴褛的老头儿，依旧打着他的鱼。而今他的体力已不及当年，早已没了躺在沙滩上睡觉的闲情，他每天倾尽全力打的鱼才得以维持他简单的生活。

同样的故事，可能不同的人会感悟出不同的人生道理。其实，就是不同的欲望导致了这两个年轻人不同的命运。有人认为欲望是万恶之源，因而主张"存天理，灭人欲"，实行禁欲主义。而许多经济学家却承认，人的本性是利己的，这种利己，就是人生存时对物质利益和精神利益的追求。这种追求，就是欲望。我们通常所说的"人有七情六欲"，正是这个道理。欲望是本能的，天生的，不可遏制的。人在其行为过程中，总是追求个人利益的最大化，这就导致了欲望的无限性。一个欲望满足了，就会产生新的欲望，新的欲望满足了，就又会产生更多的欲望，永无止境。

经济学家不仅承认欲望是人的本性，而且还肯定了欲望是人自身提高和社会进步的推动力。正是由于欲望的无限性，人自身才会不断提高，社会才会不断进步。就像在海边打鱼的那两个年轻人，第二个有着像绅士那样在海边晒太阳的美妙的欲望，所以他有着强大动力，促使他起早贪黑地打鱼，最后欲望终于实现了。而第一个年轻人，则知足常乐，仅仅满足于维持生活现状，所以他也就没有向上的动力，最后落得贫困可怜的窘境。

那么，人追求财富的欲望有没有止境呢？

人对欲望的追求有两种，一种是理性的，一种是贪婪的。理性的人欲望有度，而贪婪的人欲望无度。理性的人在积聚财富的同时会追求幸福和快乐，他们会因为财富的增长而满足；而贪婪的人在追求财富的同时不知道还有幸福和快乐，不知道欲望的满足。所谓止境，其实是一种度，任何事物总是有度的，过度地发展或者过度地膨胀，总是适得其反。

解决别人的难题，成就自己的财富

当你越来越担心蔬菜公害时，如果你去上海市郊的孙桥绿色蔬菜基地参观一下，也许你产生的最迫切的愿望就是：怎样才能尽快吃到廉价又无公害的绿色蔬菜？可朱红贵参观以后不仅仅想着这些，他还想到要去解决一个大众难题，他要利用解决这个大众难题的机会成就自己的财富。

朱红贵是我的一位朋友，一年前他老婆怀孕时，他就想着怎么买到无公害的绿色蔬菜给老婆吃，好让老婆肚子里的孩子长得更健康。在去了嘉定、南汇几个绿色蔬菜生产基地、认识了几位绿色蔬菜研究专家后，朱红贵忽然有了自己的大胆设想，他要为上海甚至为中国城市居民彻底解决吃绿色蔬菜难这个大众难题。

其实，朱红贵原本是从农村到上海来的打工仔，不过是在他先发家的哥哥朱红宝的物流公司打工的。在致富道路上哥哥对于弟弟当然无所保留，也极力支持，没多久朱红贵就成立了自己的公司，很快挖掘到第一桶金。

朱红贵不想走哥哥朱红宝安于现状的财富之路，他想的是有一桶金要赚十桶金，再用十桶金去赚一百桶金的发展之路。当然，对于农村来的打工仔出身的朱红贵来说又谈何容易呢？

有一个故事对朱红贵启发很大，生意场上的一位温州朋友在闲聊时讲了这个故事。

美国富商达瑞8岁的时候，偶然有一个和成功商人对话的机会。当他对商人讲述了自己很想挣钱的念头时，商人给了他两个重要的建议：一是尝试为别人解决一个难题；二是把精力集中在你知道的、你会做的和你所拥有的东西上。这两个建议很关键，因为对于一个8岁的孩子而言，他不会做的事情很多，于是他不停地思考：人们会有什么难题，他又如何利用这个机会呢？一天吃早饭的时候，父亲让达瑞去取报纸。美国的送报员总是把报纸从花园篱笆的一个特制的管子里塞进来。假如你想穿着睡衣舒舒服服地吃早饭和看报纸，就必须离开温暖的房间，冒着寒风，到花园去取，虽然路短，但十分麻烦。就在达瑞为父亲取报纸的时候，一个好主意诞生了。当天他就按响邻居的门铃，对他们说，每个月只需付给他1美元，他就每天早上把报纸塞到他们的房门底下。大多数人都同意了，很快他有了70多个顾客。一个月后，当他拿到自己赚的钱时，觉得自己简直是飞上了天。很快他又有了新的机会，他让他的顾客每天把垃圾袋放在门前，然后由他早上运到垃圾桶里，每个月加1美元。之后他还想出了许多孩子赚钱的办法，并把这些办法集结成书，书名为《儿童挣钱的250个主意》。为此，达瑞12岁时就成了畅销书作家，15岁有了自己的谈话节目，17岁就拥有了几百万美元。

朱红贵是个特别好学、特别爱动脑筋的人，这个故事如同给了他一个寻找财富之门的金钥匙。此后，每当他发现别人的一些难题时他就思考有什么解决方案。这回关于市民吃无公害绿色蔬菜难的这个大众难题着实让他费了一番脑筋。按照他的思路，最好有什么法子让所有的城市居民也像农民们一样，吃什么样的蔬菜基本都掌握在自己的手里，或者在自己的眼

皮底下种植自己要吃的蔬菜，这样也不需要每天跑菜场了。可是，城市居民哪来的土地种菜？哪来的时间种菜？又哪来的技术种菜？再说，每个家庭每天又需要各种各样不同的蔬菜品种，哪里可能做到让每个家庭想吃什么就种什么呢？这一切几乎是完全不可能的事情。然而，朱红贵现在已经找到了切实可行的办法来实现这一切。如果不是我亲眼所见，我绝对不会相信有什么办法能解决城市家庭种植绿色蔬菜的土地、时间、技术以及想吃什么就能种植什么的这些矛盾。

就在朱红贵的家庭种植绿色蔬菜试验基地里，我看得傻了眼。碍于商业机密，我这里不能详细介绍朱红贵的“家庭绿色蔬菜计划”，但是我可以肯定用不了多久，这样的绿色蔬菜种植将会风靡每一个家庭。也就是说朱红贵的“家庭绿色蔬菜计划”将在各个城市间被广泛推广，这正是属于朱红贵的一大财富。我相信此后的每一个城市家庭将会对这样的家庭种植绿色蔬菜产生兴趣和依赖，这也正是朱红贵所期待的。

很显然，为别人解决难题恰恰是你挖掘财富、创造财富的阶梯，为别人解决难题也正是成就你自己的财富。

如何衡量财富的价值

飞行员章胜利因为股票和太太吵了一架后终于生病了，我有些愧疚地去医院看他。一见面章胜利就老泪纵横，似乎有说不清的委屈一样。50多岁的章胜利，他那当飞行员的身体很少生病，这回是因为股票才和老婆吵架的，是因为股票才生病的。其实，章胜利做股票的时间才一年多，投资100多万元，目前账户上的总额已经有200多万元，应该说他的投资是非常成功的。可就因为5月30日股市大跳水的时候，章胜利有一批股票没来得及跑掉，几个月下来缩水缩掉几十万，老章越想越觉得亏，总觉得市场和行情故意作弄他，总觉得别人为什么能赚那么多，自己为什么要损失那么多？他甚至迁怒于老婆没有及时为他止损，想得太多了，上个月

中旬的时候老章终于生病倒下了。

老章不是个会打理财富的人，也不会算账，他做股票纯粹是因为去年股票市场热闹，赚钱的消息不绝于耳，听别人忽悠多了他才勇敢下水的。老章也的确赚了，到今年5月30日之前，老章投资了100多万元的账户上居然已经有了250多万元。5月30日股市大跳水的时候老章正好飞国际航班去了美国。他在美国遥控他老婆把账户里的股票清仓，可他老婆从来没碰过股票，只好向我求救。虽然是朋友，但我一般不过问人家的股票是怎么做的，我在帮他们清仓的时候才知道章胜利是怎样做股票的。只要听别人说好，他什么股票都买，一只股票买几百股到几千股、几万股不等，到5月30日账户里还有30多种近20万股的股票没清仓。当时看了老章的股票账户我真有些头晕，品种太多，我实在没有办法在差不多只有半天的时间里帮他处理这么多股票，这也是我看到老章为股票吵架、生病而有些愧疚的原因吧。被套牢的股票按照后来老章割肉的价格来核算，少赚了大概五六十万吧。总的来说老章还是赚了，一年多时间赚了100万左右。可老章一直看不到自己赚的钱，他一直想着股市为什么偏偏在他飞国际航班的时候跳水。他一直把这个损失怪罪于他老婆没有及时帮他清仓，一直想着自己少赚的那五六十万。他不止一次地跟我说："我的一辆宝马车没了呀！"越是这样老章越不能自拔，终于生病住进了医院。

在医院的病房里，我问老章："你觉得你到底亏在哪里呢？"老章说："已经到我口袋里的钱弄丢了，那当然是亏了。"我说："那你为了一个根本没有损失的损失而伤了自己的身体，不是更亏了吗？"老章这一住院，有一个多月的时间不能去飞航班，他的飞行小时费又得损失不少，这个财富的价值又如何去核算呢？

来探望老章，一方面是对老章身体上的病痛有所安慰，另一方面作为朋友，我是想让老章对财富有新的认识。我给老章讲了犹太人的财富圣经《塔木德》里的一则非常有趣的故事：

> 一位令人尊敬的拉比去世了，他所有的信徒都渴望得到他的一件遗

物留作纪念。其中一个学生心系一柄烟斗，上面刻有精美的花纹。拉比的妻子告诉他："这要花你 100 个卢比。"信徒有些犹豫地说："对我来说这是一大笔钱。但是，请先给我看看，然后我再作决定吧。"于是，拉比的妻子把烟斗给他，他点燃了烟斗，刚吸完第一口不久，就仿佛看到了天堂的七重门全为他打开，里边有着迷人的风景。学生大喜过望，赶快用激动的双手数了 100 个卢比给了拉比的妻子，然后兴冲冲地带着烟斗回家了。

到家之后，他再一次点燃烟斗，并狠狠地吸了一大口，结果什么都没有发生。他又狠狠地吸了一口，还是什么也没有看到。学生觉得亏大了，赶忙去找新来的拉比，并上气不接下气地告诉他整个事情的经过。"我的孩子，"新拉比微笑着说："事情很简单，当烟斗仍属于拉比的时候，你吸烟时看到的是拉比烟斗里的风景。当你花 100 卢布买下它，你心里老想着你花掉的那 100 卢布，你没想着这是拉比的烟斗，而认为这是你花钱买来的烟斗。可是它一旦变成你的烟斗时，也就成了一只普通的烟斗了，那你吸烟时只能看到你平常的所见了。"

这个故事告诉我们，看事物有不同的角度，看你站在什么角度来衡量你所面对的一切。其实，世界没有改变，改变的只是我们的心情；财富的本质也没有改变，改变的只是我们对财富的不同理解。

投资的快感

几位朋友在闲聊时说起：如果投资成功的话，除了赚钱，还有一种令人享受的快感；如果投资失败的话，除了亏钱，还有一种令人沮丧的悲情。然而，人们在投资之前想得更多的绝对是成功。因此，人们之所以肯冒险进行投资，不仅仅是因为钱的诱惑，或许更多的还有一种享受投资成功带来的快感的怂恿。

就说我那位辞去银行公职、专门在家做投资的朋友，把自己的办公室设在他佘山脚下的豪华别墅里，面对着山水风景，一边听着帕格尼尼的《无穷动》，一边进行着各种投资交易。他办公室里那块60英寸的液晶平板显示器显示出来的各种彩色图表信息，有时候会让他激动得跳起舞来。他不希望配合他一起工作的员工死板地坐在办公桌前，而希望他的伙伴们尽情地端起咖啡杯欣赏液晶板上的K线图。他希望伙伴们从地板上滑步到他面前汇报工作，他还希望伙伴们做的商业计划书电子版里镶嵌着各种美妙的音乐。每当一项投资成功的时候，他们更是群情沸腾，一点也不比欧冠联赛足球场上的激情逊色。音乐一直是他们的办公伴侣，办公室里有很豪华的酒柜，酒柜里有顶级的法国香槟、英国芝华士。他们也有安静、低调的时候，老板发布每一位员工一些独特的思考研究任务时，办公室的灯光会调试成深蓝色，背景音乐也换成慢节奏的古典吉他。别墅外的花园、草地、树阴下都是他们漫步、小憩之地。朋友的理念是：做投资必须有快乐的心情，必须有必胜的信念，一项成功的投资本身就有一种令人享受的快感。

说起投资成功带来的快感，我想起我小时候的一件事情来。那时我从上海到乡下的外婆家去，20世纪70年代初江南的乡下也很贫穷，舅舅他们都到城里做工去了，外婆一个人住在长江边上的一座小房子里。房子在一座离江边很近很近的小山坡上，我趴在窗口可以看到长江里来来往往的船只，晚上可以听到长江的浪涛声。那时候在我看来外婆的生活是很快乐的，白天她要伺候她喂养的鸡、鸭、兔、羊什么的，还要到附近的小镇上去做一些买卖，把鸡、鸭生的蛋以及她种的蔬菜拿到小镇上去卖掉，有时候还有邻居打来的鱼委托外婆去卖。晚上是外婆最快乐的时候，从小镇上回来她会买一些好吃的好玩的东西带给我，前提是我没有和邻居的小孩打架。等我吃完晚饭去睡觉以后，外婆总是一个人在房间里做事情。最初我不知道外婆在房间里做什么，有一天下大雨，我害怕打雷硬要睡到外婆房间里，外婆允许了。我似睡非睡的时候睁开眼睛，看到外婆一个人坐在灯下满脸欢笑的神情，我不知道外婆为什么这么开心。我仔细看着外婆，原来她在数钱。桌子上和她手上都是钱，有一堆一堆的硬币，有一堆一堆的

一毛票，有一堆一堆的一块钱，五块钱和十块钱也有不少。我也兴奋起来，“哇”的一声叫了出来，外婆被我惊吓得跳起来，一把钱洒落在地上，然后又开心地笑着打了我一巴掌。外婆细心地把钱一沓一沓地包起来，她告诉我：“小囡（江南方言，小孩的意思），你懂吗？世界上最快乐的事就是数钱，而且是数属于自己的钱。”我就一直记住了外婆这句话，到后来我才体会到，那时候生活在贫穷乡村的老百姓对钱的渴望。用现在的话来说，外婆把鸡蛋、蔬菜拿到镇上去卖个好价钱，是她的一种投资，她在数钱的时候，就是她在享受自己投资成功的快感。

美国投资策略大师巴顿·比格斯在谈论艺术品投资的时候说：投资伟大的艺术品是一种高级投资方式，因为这既能提供巨大的投资回报，又能给你带来审美上的精神愉悦。他说：这和你拥有一座农场相似，即使你不想每天住在农场里，但你只要偶尔回到那田园诗一般的环境中，看看牛肥马壮、树木葱茏的景象，你也能体会到那种财富之外的精神幸福。投资艺术品的那种投资享受显然就更真实了。因此，如果你不是守财奴，如果你是一位充满活力的投资人，你肯定能在你的投资中享受到幸福的快感。

财富母亲

徐福生最容不得孩子说：“不吃鸡蛋。”

春节在老师家里，我认识了校友徐福生。徐福生的女儿说：“爸爸，我不吃鸡蛋。”徐福生当场狠狠地教育了女儿一番，他说：“我们家弟兄俩是靠母亲养鸡把我们养大的，当年家里的一切全靠鸡蛋，最简单的油盐酱醋，以及我们其他吃的穿的全是鸡蛋换来的，可以说没有鸡蛋就没有我们的今天。”

徐福生现在是大学教授、博士生导师，不过在老师面前他还是有些激动：“老师，我的一生中除了感谢您以外，最要感谢的是我的母亲。”他说：“我心目中有一幅永远的母亲图，每天的中午或者是太阳还没有下山的傍晚，

母亲佝偻着身躯从低矮的鸡舍里取出十几枚鸡蛋的时候，她脸上的喜悦在午后的阳光下或者在晚霞的映照下是那么灿烂而幸福。"

徐福生还在娘胎里的时候，父亲就去世了。因为是遗腹子，所以取名字的时候"腹"谐音"福"，叫徐福生。父亲去世的时候母亲向父亲承诺过，不但要养活两个孩子，而且要尽她的努力把两个孩子培养成人。母亲做到了，实现了她的诺言。当两个孩子一个考上清华大学一个考上北京大学的时候，母亲在父亲的坟前号啕大哭了一场。

徐福生出生在苏北农村，靠着母亲的辛勤养育，也靠自己的努力考进江苏省重点中学、考进北大，再到国外留学。他说他最不能忘记的是自己含辛茹苦的寡母，曾经用一粒粒麦子和一只只鸡蛋为自己换学费的经历；最不能忘记的是自己在城里上中学时偶然惹老师生气了，母亲知道以后拿着家里最值钱的鸡蛋到老师家里去赔不是；最不能忘记的是自己上大学以后曾经为自己设计的最豪华最奢侈的生活理想：在城市里有一间属于自己的住房，家里有电视机、冰箱和沙发，下班后可以坐在沙发上一边看电视、翻报纸，一边喝冰镇啤酒。没想到这些理想现在已经远远落后于自己生活的现实。

20 世纪 70 年代，一位寡妇母亲仅靠自己养活两个孩子，已经很不容易了，可徐福生的母亲用自己的"财富计划"不但养活了两个儿子，而且把他们培养成了名牌大学生。徐福生的父亲去世以后，徐母设想了一个简单的"财富计划"，她跟已经有些懂事的两个儿子说："养鸡最能让我们发财了，养鸡能生蛋，鸡蛋能卖钱，卖不掉的鸡蛋能孵小鸡，小鸡长大了又能生蛋，生下的鸡蛋又可以卖钱。"两个儿子听了母亲所讲的养鸡神话乐得合不拢嘴，兴致勃勃地加入了妈妈的养鸡"财富计划"。虽然当时农村私人养鸡鸭是不允许的，但一个寡妇娘要拉扯两个孩子，谁也不敢跟徐福生的母亲较真儿。就这样徐福生的母亲除了种地，还养了十来只鸭和二十来只鸡。一直坚持了十多年，徐福生的母亲就靠这些养鸡鸭的收入把两个儿子送进了大学。

徐福生还记得一件令他心痛不已的事。那是 1978 年，徐福生的哥哥去

县城上重点高中那个冬天，本来在家里弟兄俩是合睡一床被褥的，哥哥去县城读书以后，需要添加一套被褥，尤其是冬天来了。母亲想着只有卖掉一只鸡才可以去买棉被，下蛋的鸡实在舍不得卖，就卖一只不下蛋的公鸡吧。可母亲自己不忍心去抓那只公鸡，于是，就让徐福生进鸡舍去抓。那只公鸡足有七八斤重，等徐福生好不容易抓起那只公鸡的时候，身上、脸上已经被公鸡啄了好几处了。徐福生把公鸡卖给乡供销社的收购站，一只七八斤重的大公鸡才卖了5块钱，可是在回家的路上徐福生却把这5块钱丢了。徐福生先在去供销社的路上来回找钱，一直没找着，天已经黑了，徐福生怎么也不敢回家，直到母亲一路找来，漆黑的乡野里徐福生流着泪倚在一棵电线杆旁。当母亲呼喊着他名字的声音传过来的时候，徐福生放声大哭起来。母亲没有怪罪他，心疼地把他搂在怀里回家了。徐福生告诉我们："这就是我的财富母亲。"

说到这里，我想起美国第一富豪比尔·盖茨与母亲的故事。

2003年5月11日是母亲节，华盛顿大学的校园网上，贴出这么一张问卷——你从母亲那儿继承了什么？

为了吸引人们回答问题，网站在打开问卷的地方做了一幅小小的动画：一位老太太注视着一只金鱼缸，缸中一只大白鲨正在鱼群中游动，你一点击，它就吃掉一条小金鱼，并传出一句话：任何会动的东西，都是我的猎物。

起初，人们以为这幅动画是随便设计的，点击后才知道，注视鱼缸的老太太是华盛顿大学的董事长——比尔·盖茨的母亲玛丽·盖茨，大白鲨的那句话是她儿子比尔·盖茨的名言，在2001年对微软公司的反垄断诉讼中，曾被联邦法院反复引用过。

华盛顿大学之所以用这幅动画作引子，据说是为了纪念前不久去世的玛丽·盖茨，同时也给访问者一个暗示：只要你回答这个问题，我们就告诉你比尔·盖茨是怎样回答的。

比尔·盖茨大学未毕业就去创业，在短短20年的时间里，聚集的私

人财富超过世界上 38 个国家的国民生产总值。这样一位旷世奇才，他从母亲那儿继承了什么？或者说，他母亲给了他什么？对这样的问题，谁不感兴趣呢？

于是，有人打开问卷，发现访问者果然很多，有数以万计的网友点击并回答了问题。为了知道比尔·盖茨的母亲给儿子留下的秘籍，许多人按照要求填上了来自于自己母亲的品性，诸如：虔诚、勤劳、敬业等。奇怪的是所有回答，只要你点击“发送”之后，就弹出一句话：“OK！你和比尔·盖茨一样，从母亲那儿继承了同样的东西。”同时，还有一个画面出现在屏幕上，是一张实物问候卡影印件，是比尔·盖茨在 1975 年母亲节时，寄给他妈妈的，这一年，他在哈佛大学读二年级。比尔·盖茨在卡上用斜体英文写着这么一段话：我爱您！妈妈，您从来不说我比别的孩子差；您总是在我干的事情中，不断寻找值得赞许的地方；我怀念和您在一起的所有时光。

比尔·盖茨到底从他母亲那儿继承了什么，虽然人们没有得到具体的答案，但从那张问候卡上，人们应该感觉到，这位独步天下的亿万富翁，从他母亲那儿得到了一份被许多母亲忽视了的东西——赏识。

同样作为疼爱儿子、赏识儿子的财富母亲，我觉得徐福生的母亲和比尔·盖茨的母亲是完全可以相提并论的。



第二章

心态决定财富

心中的财神

“相信”是一种感觉

甘甜的海水

1 美元与 10 美元的选择

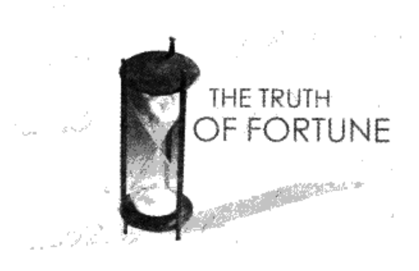
心智无常，物尽其妙

流动的财富

人与动物

财富真的离我们很近

心态决定财富





心中的财神

媒体有报道，我们自己也有感觉，今年大年初五“财神日”燃放鞭炮和烟火的热烈程度远远超过了大年夜。是大众理财的观念变了，还是民众的财富觉悟提高了，或者说老百姓心中对“财神”的敬仰更虔诚了呢？

小的时候一直听我奶奶讲我二叔敬财神的故事：1945 年春节我二叔 13 岁。大年初四的夜里，二叔对我奶奶讲：“妈呀，人家说白马垛（我们老家的一个地名）的财神菩萨很灵的，我们明天是不是去敬敬？”我奶奶相信了我二叔的话，准备了一些香火供品给二叔年初五去白马垛敬财神菩萨。谁知道我二叔一去不回，从此杳无音信。二叔把香火卖了，又拿那些供品当了干粮，投奔革命队伍去了，直到 1954 年才从上海回到老家探望我奶奶。其时，二叔已经是上海某医院的院长，奶奶见二叔还活着而且活得很风光，就说：“白马垛的财神菩萨真的很灵哦。”看奶奶如此敬重财神，二叔没有忍心告诉奶奶他根本就没去敬财神菩萨，他心中的财神只是“革命队伍”

而已。

每个人心中都有各种崇拜或敬仰的人，在你的财富之路上你肯定也有顶礼膜拜的“财神”。我们都听说过“巴菲特午餐约会”，步步高总裁段永平曾以62万美元的价格竞拍得来一次“巴菲特午餐约会”，或许在段永平看来巴菲特就是他心中的财神了。段永平认为在他的财富之路上他深受巴菲特的影响，“竞标午餐”是为了求得一个向巴菲特道谢的机会。巴菲特的确影响过很多人，但不是每个人都有这样的实力和机会向他当面道谢的。把巴菲特当财神一样膜拜的人很多很多，我就见过一个炒股的朋友把巴菲特的照片做成挂件一直挂在胸口。

其实，巴菲特的午餐、财神日的鞭炮或者挂在胸口的巴菲特像，都是人们“心中的财神”而已。“心中的财神”或许只是你博取财富的一种信念，有了这样的信念或许你就会有博取财富的动力。“四个男人和一只沉重的木箱”说的就是这样一个以信念而求生的故事。

探险家马格拉夫招聘了四个男人参加原始森林探险，可是，马格拉夫被可怕的热病夺去了生命，只剩下这四个群龙无首的男人。马格拉夫临终前给他们留下了一只神秘而沉重的箱子，马格拉夫在已知自己死期将近时，背着他们把箱子钉好，并密封起来。马格拉夫叮嘱四个人：“你们一定要把它送出去，必须由你们四人合作——两个一次地轮流抬它。”他嘱咐道：“希望每个人都向我保证：在把它安全送到目的地之前，绝不离开它。地址就在箱盖上，如果你们能将它安全地送到我的好友麦克唐纳手里，你们将会获得无价之宝。他就住在丛林外的海边。你们能答应我吗？”四人都郑重地向马格拉夫许了诺，因为这是一个他们共同尊重的人的遗言。

在这可怕的原始森林中，四个人披荆斩棘，历尽艰险，唯一能支撑这个集体向前的，就是这只马格拉夫留下的箱子，尽管它显得越来越沉重。四个人对箱子怀着十分复杂的感情：既像囚徒憎恶自己的枷锁一样痛恨它，又像地狱里的人渴求光明天使一样敬仰它。

终于有一天，他们走出了丛林，找到了麦克唐纳先生。麦克唐纳先生热情地接待了这四个从密林中死里逃生的人。在饱餐一顿之后，四人难为情地提起马格拉夫许诺的无价之宝。麦克唐纳听完，却爱莫能助地把手一摊，歉然地说："朋友们，我一无所有，马格拉夫是我的好朋友，你们能实践对他的诺言，我表示万分感激，但我却无法酬谢诸位。"四个人指着箱子说："或许在这里面，请把它打开吧。"于是，他们动手拆了箱子。一层一层全是木头，最后麦克唐纳从箱子里掏出来的，却是一块块毫无价值的普通石头！

四人中最聪明的大学生巴里忽然有所醒悟，他把自己的同伴轮流打量了一番，脑海里重现了他们在原始森林中可怕的经历，他仿佛又见到了路旁的堆堆白骨，他想起人们在他们进入森林前的告诫：单枪匹马在森林里闯的人，没有一个能活着出来。巴里终于明白了，他说："朋友们，这难道还不清楚吗？马格拉夫让我们得到的，是我们的生命啊！如果没有这只箱子，没有我们共同的信念，没有我们那些诺言的约束，我们能活着走出丛林吗？"许久，四人面面相觑，原来沉重的木箱以及毫无价值的石头就是他们心目中的"财神"。

"相信"是一种感觉

2008年北京奥运会已经临近，电视里的体育赛事也越来越多。在观看郎平率领的美国女排与中国女排的一场比赛时，我的视觉与感官总是在恍惚中错位。一是看到郎平在场，总觉得她是中国女排的力量，二是看到郎平在指导美国队时，又觉得中国队胜券难握。20世纪80年代中国女排"铁榔头"的风格让我们记忆犹新，所以，说起中国女排，心里感觉总是战无不胜的，而眼下的现实却让你不敢相信。

其实，"相信"只是一种感觉而已。我孩子明年就要高中毕业参加高考

了，学校越来越多的家长会，以及越来越多的关于高考的信息给家长和孩子带来了更多的压力。老师和家长能给予孩子的只有支持和鼓励，“孩子，加油！相信你，你会成功的！”“孩子，相信自己，你才是最棒的！”我相信所有的家长都会对就要参加高考的孩子喊出这些话，然而你心底里对孩子的成功是否有把握“相信”呢？

这个暑假，孩子要去清华大学参加一个专门针对报考清华的夏令营，这是孩子自己的意愿，做家长的不敢给予过多干涉，更不敢泼冷水。我们能给予的也只能是“相信”孩子，鼓励孩子，支持孩子，为孩子创造更多更完善的外部条件。当然，喊出来的肯定是“相信你，你能行！”“相信你，你会成功的！”然而，真正的把握只是在孩子自己的心中，家长心底的“相信”只是一种模糊的感觉，更多的还是担忧。

有一位世界顶尖的杂技高手，参加一个极具挑战性的演出，这次演出的主题是在两座悬崖之间架设一条钢丝，而他的表演节目是从钢丝的这边走到另一边。演出就要开始了，山头上聚满了观众，人们屏住呼吸，准备观看这场惊险的表演。杂技高手走到钢丝的一头，眼睛注视着前方，伸开双臂，一步、两步、三步……慢慢地杂技高手终于顺利地走了过去。这时候，人群中响起了热烈的掌声和欢呼声。

杂技高手说：“我要再表演一次，这次我要绑住我的双手走到另一边，你们相信我可以做到吗？”人们知道走钢丝靠的是双手平衡，而他竟然要把双手绑上。但是，因为大家都想知道结果，所以都说：“我们相信你，你是最棒的！”杂技高手真的用绳子绑住了双手，然后用同样的方式一步、两步又走了过去。“太棒了，太不可思议了”，所有的人又报以热烈的掌声。但没想到杂技高手又对所有的人说：“我再表演一次，这次我同样绑住双手，然后把眼睛蒙上，你们相信我可以走过去吗？”所有的人都不约而同地说：“我们相信你！你是最棒的！你一定可以做到！”

杂技高手从身上拿出一块黑布蒙住了眼睛，用脚慢慢地摸索到钢丝，然后一步一步地往前走，所有的人都屏住呼吸为他捏一把汗。终于，他

走过去了！掌声再次雷动！“你真棒！你是最棒的！你是世界第一！”所有的人都在呐喊着。

表演好像还没有结束，只见杂技高手从人群中找到一个孩子，然后对所有的人说：“这是我的儿子，我要把他放到我的肩膀上，我同样还是绑住双手蒙住眼睛走到钢丝的另一边，你们相信我吗？”所有的人都说：“我们相信你！你是最棒的！你一定会走过去的！”

“真的相信我吗？”杂技高手问道，“相信你！真的相信你！”所有的人都说。“我再问一次，你们真的相信我吗？”“相信！绝对相信你！你是最棒的！”所有的人大声回答。“那好，既然你们都相信我，那我把我的儿子放下来，换上你们的孩子，有愿意的吗？”杂技高手说。这时，所有的观众鸦雀无声，再也没有人敢说相信了。

“相信”的确是一种感觉。你相信郎平是“铁榔头”，所以你相信中国女排战无不胜。你对孩子说：“孩子，相信你会成功的！”“孩子，相信你一定会胜利的！”当你说这些话的时候，只是你对孩子的表现在感觉上有所认可。当你期待着某种奇迹会发生的时候，你也会相信你的期待会实现。走钢丝的杂技演员成功地走过一次、两次以后，你对他后面的成功会有更大的信心，然而对他的成功到底有多少把握，其实你心中也没有底，这就是你不敢把自己的小孩送到杂技演员肩膀上去的原因。

此外，相信还会产生一种对被相信者的激励因素。有这么一个故事：1968年，心理学家罗森塔尔等人在美国一所小学，从一到六年级各选3个班，对这几个班的学生作了一番“煞有介事”的预测未来潜能发展的测验。然后以赞赏的口吻将具有发展前途者的名单悄悄交给校长和有关老师，并反复叮嘱，千万保密，否则会影响实验的正确性。8个月后，心理学家返校复测，奇迹果真出现了。名单上学生的智力发展水平平均高于其他学生，成绩进步快，而且个个充满自信，求知欲旺盛，并与任课老师们建立了融洽的关系，这是为什么呢？老师们感到惊奇的同时却被告知：名单上的学生是随机抽定的。

原来，老师们对心理学家的预测深信不疑，在教学过程中自觉不自觉地流露出了对这些学生的信任、赞许的表情。学生从教师的特别关爱中受到鼓励，使他们更加自信，从而比以往更勤奋地学习，终于取得了超越一般同学的成绩。看到这些在“权威性谎言”下诞生的幸运儿，每位老师都会有所触动，我们每个阅读故事的人也会有所触动。

甘甜的海水

在股市狂跌十连阴的熊市里，李伟康居然能大把赚钱，说来你真的不敢相信。他就能吃准了好股票在最低点买进，他就能真的碰上逆市上扬的好机会。

说李伟康一向好运气，其实不是很对，说李伟康总是比别人多一个脑袋、多一根筋那是真的。别人想不到的事情他总能想到，别人算计不到的结果，他总能算计到，这就是本事。上次有人说1980年的猴年邮票已经涨到3000多块钱一枚，李伟康随口说道：“我有十整版呢。”听到这话的人都把眼睛睁得大大的看着李伟康。改革开放30年，老百姓发财的好机会，李伟康几乎都会沾上边儿。他买100张股票认购证的事全单位的人都知道，后来做期货、外汇、炒房子、买商铺，到现在炒黄金，他从来没落下过。

李伟康经常给别人讲一则“渴死在水边”的故事，说的是一艘船不幸触礁沉没在汪洋大海里，有十几位船员漂流到一座荒岛上，才暂时得以幸存。

可是，接下来的情形更糟糕，岛上除了石头还是石头，没有任何动植物，更没有任何可以用来充饥的东西。在烈日的暴晒下，每个人都口渴难耐，老天也没有雨水。尽管四周有海水，可谁都知道海水又苦又咸又涩，根本不能喝。

好几天过去了，船员们渐渐支撑不住，已经开始有人死去。后来只

剩下最后一名船员，这位船员实在不能忍受渴死的恐惧，他艰难地爬到海边"咕咚"、"咕咚"地喝下了大量的"海水"。他突然发现这"海水"并不苦涩，也不是很咸，相反还有些甘甜。他以为是自己渴得太厉害了，产生了幻觉，于是就静静地睡着了。等他一觉醒来发现自己还活着。船员非常奇怪，他就靠每天喝"海水"支撑，直到有船只路过这里而得救了。原来这座孤岛上有地下泉水不断涌现,孤岛周围全是可以饮用的泉水。得救的船员知道这个信息的时候惊讶万分，他为死去的同伴们惋惜不已，心想我们为什么没有早一点去尝试一下"海水"呢。

李伟康说，什么事情总是听天由命，自己不主动去争取，或者不去亲自尝试，那这个人是不会有什么作为的。

几年前，有一次李伟康公司的老板突然告知全体员工——"这段时间不允许任何人到乒乓室打球去。"他也没解释到底为什么。对于老板的命令，公司员工已经习惯了服从，大家都牢记这条命令，好几天谁也不敢去乒乓室打球。可李伟康就是不服气。那天，他特地跑到老总办公室问："不让去乒乓室，这到底是为什么？"总经理只是很严肃地答道："不为什么。"李伟康总觉得不可思议，其他人劝他：你还是干好自己的工作吧，别瞎操心。李伟康的心里一方面是不服气，另一方面是觉得老总突然发布这个命令有些蹊跷，心想，老总只是说"不允许任何人到乒乓室打球去"，并没有说"不允许任何人到乒乓室去"。于是，一天中午休息的时候，他偏偏去了乒乓室。乒乓室的门没有锁，轻轻一推，虚掩的门就开了。李伟康发现乒乓桌上有一封信，信封上面用红笔写着几个字——请把此信直接送给总经理。李伟康觉得很奇怪，他拿起那个信封走出乒乓室。这时，得知李伟康擅自违抗了老板的命令，去了乒乓室且拿出一个信封，有人开始替他担心，也有人替他出主意，劝他赶紧把信封送回去，大家表示一定替他保密。可李伟康却谢绝了众人的好意，拿着信封直奔总经理办公室。当他将那只信封交到总经理手中的时候，总经理很高兴地打开信封，拿出里面的信读起来——"公司准备从员工中提拔公司策划部主任，谁拿到这封信，谁就有参与公司策

划部主任岗位竞争的优先权。”

“就因为我把这个信封给你拿来了？”李伟康大惑不解地追问。“没错，相信你能胜任这份工作。”总经理充满自信地看着李伟康。

李伟康果然不负众望，公司策划部的工作做得很出色。事后，总经理曾经在员工大会上解释过，他说：我只是说“不允许任何人到乒乓室打球去”，并没有说“不允许任何人到乒乓室去”。李伟康不为条条框框所束缚，勇于走进我故意设置的“假禁区”，这正是一个富有开拓精神的策划者所应具备的良好品质。大家这才恍然大悟。

其实，海水偶然也会很香甜，许多成功的门只是虚掩着，只要我们勇敢地去推开它，大胆地走进去，就一定会看到成功的希望。

1美元与10美元的选择

你听说过这个故事吗？1美元与10美元的选择：一个小男孩家里很穷，于是，他就上街去乞讨。有人给小男孩1美元和10美元，让他选择拿哪一个，小男孩只拿了1美元，不拿那10美元。起初人们以为小男孩是心善，不愿意破费人家更多的钱。可是又有人故意这样让小男孩选择，小男孩还是只拿1美元，不拿10美元的。于是，这个只要1美元不要10美元的、似乎有点傻的小男孩的名声就传出去了。越传就越有人拿钱来让小男孩选择，人们纷纷拿1美元和10美元放在小男孩面前，小男孩始终不拿10美元，只拿1美元。甚至有人反复拿出1美元和10美元放在小男孩面前，就为了取乐。有人一口气拿了10次1美元和10美元让小男孩选择，小男孩选择了10次1美元，取乐的人问小男孩：“你为什么分10次拿我的1美元，而不1次拿我的10美元呢？”小男孩不置可否，没有任何回答。取乐的人如果还给他选择1美元和10美元的话，小男孩仍是只拿1美元，不拿10美元。后来，家里人问小男孩：“你为什么只要人家1美元，而不要人家10美元呢？”小男孩说：“我要拿10美元的话，

我就跟其他乞丐一样了，人家也就不会故意拿钱来给我选择了。”男孩虽小，心计可大，他是把握住了人们的“好奇心”，把乞丐做出个性、做出品牌来，故意吸引客户的。小男孩不是傻瓜而是绝顶聪明，他为了一个长期而源源不断的1美元利益，放弃了偶尔的、短期的10美元收益。那么多人在把小男孩当成傻瓜取乐的时候，怎么也不会想到，他们都被小男孩“取乐”了。

周末到朋友潇潇开的餐馆去吃饭。说是去吃饭，其实是好久不见面了，潇潇的餐馆是我们几个哥们儿聚会的地方。没想到餐馆现在火得不得了，15个包房个个爆满，我们只好在大堂一个靠窗的角落里落座。问潇潇现在的生意怎么这么火啊？潇潇说：“还不是你们帮我忙啊。”大家有些茫然，仔细看看，潇潇的餐馆还真是有不少变化。

上次聚会是三个月前，也是一个星期天，我们几个约好到潇潇的餐馆吃饭，哪知道潇潇的餐馆开得不如意，正准备关门呢。我们几个的到来让他有些尴尬，他说：“哥们儿不说假话，生意不怎么好，房租又贵，撑不下去了。”我们几个一番鼓励，可谁也拿不出什么好主意来。我也就随口说了这个“1美元与10美元的选择”的故事，忘了是怎么讲起来的，潇潇却把这个故事听进去了。

潇潇后来又融了点资金，把餐馆重新装修了一下，他把餐馆名字改成“选择餐馆”。餐馆最大的特点就是“选择”。顾客进了餐馆可以先选择一下专门为你服务的服务员，然后在这里的一切都可以选择。选择包房，包房已经编好了号码，选择以后可以为你的包房取名字，更可以用你的名字做包房名称，服务生会马上把包房名称挂在门口墙上；可以选择你喜欢的特制餐具，吃完了觉得好的话，餐具你可以带走，当然要适当付费。有人要问餐具有什么好带走的呀？你去了就知道那些别致餐具的可爱之处了；可以选择厨师，潇潇餐馆的厨师是公开姓名、年龄、技术级别以及从业经验与特长的，你可以选择为你服务的主要厨师，甚至还可以亲自进厨房为自己喜欢的菜掌勺；点菜的选择更人性化了，一般的海鲜馆可以选择各种各

样的海鲜，潇潇的餐馆连蔬菜也可以选择，菜的搭配也可以选择，你想怎么烧菜就怎么烧菜；最好玩的是吃完了你可以选择付钱的数目，你说今天这顿饭值多少钱，可以有讨价还价的余地，不过不可以耍无赖就是了；你说得出今天的鱼市上是什么价格，加上服务费、加工费，你觉得应该是多少钱就付多少钱。这种奇特的餐馆个性招来了许多有好奇心、有个性的食客，而且他们都变成了回头客。

潇潇的“选择餐馆”的特点就是随着顾客的好奇心和个性做生意，许多事情让顾客自己选择、自己做主，即使有不到之处顾客也会原谅自己的行为。付钱的选择，潇潇学得最像那个“傻瓜”小男孩了，潇潇明白善于选择的顾客一般都是好奇的顾客，也是很要面子的人。这样的人即使让他自己选择付钱，他也不会斤斤计较，不会故意耍无赖不付钱。

心智无常，物尽其妙

邻居告诉我，我们小区里的一位智障人毛毛炒股票发财了，我陡然想起今天又有人说我：不着边际吧，你会画画？还画油画？一下子我似乎无言以答。我只能用简单的语言来阐述我的理论：绘画是不需要多少本事的，比写文章容易多了。或者也可以说：炒股票是不需要多少本事的，比买什么什么容易多了。

俗话说：心智无常，物尽其妙。一个人的智慧并不是一成不变的，没有一直的聪明，也没有一直的愚笨，而任何事物也都有其妙不可言之处。

我30岁之前从来没有想过画画。去苏州的时候，偶然看到十全街上的画家绘画、制作画框、卖画的全过程，突然心血来潮，觉得绘画似乎原来这么简单，天底下活得最潇洒的莫过于画家了。他们把色彩玩弄得斑斓灵现，把思想表达得淋漓尽致。巧的是我要好的朋友，80年代青年诗人许德民，也突然说要开画廊，没多久就在上海的绍兴路把“角度画廊”开出来了。德民兄万般鼓动我：画画很容易的，你不必想得太多，尽管把色彩往画布上堆就是，跟着心

情走，千万别老想着“艺术”两个字。此后，我就开始画画了，先是画好送给朋友，当然从来不说是自己画的。后来把家里挂的画都换上我的大作，当别人问起这些画的作者时就含糊其辞，当别人问起这些画的内涵时就用“抽象”一言以蔽之。再后来我真的投资开了画廊，尽管太太极其反对，我还是拿了家里并不富余的钱砸进了画廊。公职不敢辞，聘了一位亲戚既做营业员又做艺术总监。那些时候我每天下班以后都是在画廊里度过的，有时候晚上也不回家，可以用“尽情”来描述我那时对画画的痴迷。倒是有一些老外来光顾过我的画廊，至今我还与因为画画而结识的外国朋友保持着联系，他们也一直认为我是上海的一位画家。

心智无常，人的能力的确是不可估量的。我当然明白吹捧自己毫无意义。我还说我喜欢唱歌，唱摇滚，认识我的人或许更不相信。我对报社同事描述我一个人独处时的情景，他们怎么也不相信我是这样一位极具情趣的人。在平时工作中我有些老成，甚至有些迂腐，没人看得出我“物尽其妙”的一面。我拿我的绘画作品参加我们文广传媒集团书画比赛时，许多人打电话问我那个名字是我吗？我在卡啦 OK 歌厅一展歌喉的时候，有人把眼睛凑到我脸上看了几遍。我说：太太出差不在家，孩子又上学住校的时候是我最能暴露本质的时候。一个人可以无拘无束地躺在地板上看着天花板，或者来一杯色彩诱人的加冰芝华士；如果觉得不尽兴，还可以加入自己研磨的巴西咖啡，然后，把音响开到听不到电话铃声的程度，就可以完全沉醉在你的摇滚乐之中了。筋疲力尽之后再点上一根古巴高希霸顶级雪茄，在袅袅烟雾中享受静谧。

不说我自己行吗？说说我们小区的智障人毛毛是怎么炒股票发财的。毛毛从小是智障，小学好几年一直上二年级，后来就退学了，整天在小区以及附近街道游荡。毛毛后来钟情于买彩票，父母为了不让他出去闯祸，也每天给他买彩票的钱，当然也就几毛钱而已。直到一次他真的中奖了，是一个足球彩票的二等奖，奖金大概 5 万块左右，这下毛毛的父母就把毛毛每天买彩票的钱增加了一些。到去年下半年，毛毛不知道从哪里听说炒股票更赚钱，就吵着跟父母说也要做股票。毛毛的父母知道炒股票没有买

彩票那么方便，弄不好会把钱弄没的。然而，经不起毛毛的吵闹，毛毛父母只好给毛毛开了股票账户，并答应从他买彩票的奖金里拿1万块钱给他。这样毛毛就成了我们那条街上证券公司的常客。他做股票的道理很简单，在交易大厅里他的嘴很甜，叔叔、阿姨、阿哥、阿姐地叫人，看人家买什么他也买什么，只要股票涨了，他就抛掉。他一般只买300股、500股的，最多也只买1000股，只要涨过5毛钱，就马上抛掉。所以，他三天两头就能赚三五百块钱，赚了钱后他还请那些叔叔、阿姨抽烟，吃冷饮什么的。叔叔阿姨要有人跑个腿他也很勤快，于是，毛毛很快就到了大户室，大户室的老板们都认识了毛毛。他几乎成了大户室的勤务员，随叫随到。之后，毛毛的股票做得更好了。今年春节以后，本来也偶尔做做股票的毛毛父母亲，把他们账户上的钱全放到毛毛账户里去了，毛毛的股票资金增加了许多，前不久有人说毛毛已经赚了几十万了。当小区里流传这个故事的时候，如果有人看不起谁，就拿毛毛做比对说：你还不如毛毛。于是，总有人感叹：心智无常，物尽其妙！

流动的财富

我那位曾经生了肝肿瘤的大姨妈，在看到汶川大地震中那么多大大小小的生命死亡之后，非常感慨地对我说：生命真的是这样的脆弱，我再也不会为自己命运不济而烦恼了。大姨妈是个正在经受生命挫折的人，她在数万条生命顷刻间化为乌有时能明白人生的道理，是比较容易的。我倒是奇怪，我们许许多多正常人为什么在生命去留的关口还不能大彻大悟呢？

大地震摧毁了许多人的家园，掠夺了我们许多的财富，更是夺去了许多人的生命。财富的失去固然让人痛惜，然而，比起生命的价值，任何财富都是微不足道的。

从新闻中得知，在“5·12”大地震来临的时候，成都、重庆、绵阳等地的证券交易大厅里有颇多好戏。房屋已经摇摇欲坠了，交易大厅里“地震”、

“地震”，“快跑”、“快跑”的喊声响起来，可那边还有人在股票交易电脑上不肯下线，喊着：“交易还没完成，交易还没完成呢！”幸好成都、重庆、绵阳等地房屋倒塌不多，若是像北川一样受灾严重的话，等完成了股票交易，他们的命也就完了。我不知道北川县城有没有股票交易场所，如果有的话，5月12日下午2点28分那个时刻，一定有人在进行股票交易，也一定有人死在股票交易大厅里的电脑前。或许，把财富看得比生命还重要的人不多，只是在财富面前，许多人会忽视生命的存在而已。

从前，有位财主捧着金子过河。正值河流涨潮，眼看着自己就要被湍流吞没，可财主手上捧着金子，没办法挣脱涌动的急流。河岸上的人大声疾呼：“把金子扔掉，把金子扔掉。”可财主就是不舍得扔掉手上的金子，结果丢掉了性命。人们常说“留得青山在，不怕没柴烧”，财富是人创造的，财富也是为生命而存在的。生命都没了，财富又有何用？人的生命只有一次，而财富却是流动的，今天你富有了，并不代表你明天也富有；同样，你今天贫穷，并不代表你明天还会贫穷。有个故事很能说明这个道理。

有位商人，一生中积累了数百万的财富，临死前他嘱咐他的儿子：孩子，对于我给你留下的财富你要明白三点，一、财富是流动的，到手的财富千万不要肆意挥霍，否则，财富会很快流走；二、财富是流动的，已经失去的财富，千万不要为之惋惜；三、财富是流动的，没有固定的主人，该花的钱一定不要吝惜。

商人去世后，儿子转眼就把他父亲的忠告忘了，认为那是他父亲弥留之际所说的昏话。父亲生前对他用钱限制太多，现在他自己成了这些财富的主人，正好可以尽情享用了。他辞去了本来的工作，在海边购置了别墅，终日和他的酒肉朋友们吃喝玩乐。不出一年，父亲留给他的钱财全花光了，连别墅也被拍卖抵债了。他只好在贫民区租了一间破房子，靠打工度日。

直到此时，儿子才想起父亲的忠告，可后悔已经晚了。于是，他下决心要把父亲的忠告记在心上。他开始遵循第二个忠告：不再惋惜失去



的财富，且开始认真打工挣钱。

新年的第一天，儿子早早地打开大门，看前外面的雪地里蜷缩着一个衣衫褴褛的年轻人。一问才知道，年轻人进京赶考，因为盘缠没了才蜷缩在他家屋檐下。此时，儿子想起父亲的第三个忠告，就把身上仅有的一点钱以及父亲留给他的金手镯送给了读书人。

一年后，读书人金榜题名，正好被皇上派到此地任官。读书人到任后为了报答商人的儿子，很快就把他接到读书人的住所来，并让他担任手下的官差。商人的儿子做官很认真。后来他辞去官职，又开始经商，不到三年，商人的儿子又变得和他父亲一样富有了。

一场大地震，势必会夺去我们许多人的既有财富，但我们千万不能沉溺在失去财富的痛惜之中，而要以生命为重，振奋精神重建家园。财富是流动的，失去的还可以赚回来。你把生命看得有多重，才会把财富看得有多轻，生命中不可承受财富之重。

人与动物

千百年来，人与动物的交流总是没有突破一个极限——人不可能与动物直接用语言对话。再聪明伶俐的动物也不能与人相比，不能像人那样思维、说话和行动。

我在孩童的时候就很渴望与动物直接交流。在乡下的外婆家，山坡上的羊群是我接触最多的伙伴。每天清晨，我赶着羊儿到山坡上去吃草，聪明的羊已经熟悉了去山坡的路，也已经熟悉了它们吃草的山坡。可我不知道它们除了吃草以外还在想些什么。它们能看到这里美丽的乡村景色吗？它们喜欢这里的小桥流水吗？它们又是否知道自己长大了以后的命运呢？我的这些想法虽然简单可笑，然而，有两件事让我更加迷茫了。

一件事情是快要过年的时候，村子里的人准备杀一头牛分给大家过年。

村子里养了很多牛，人们并没有决定要杀哪头牛，可是人们心中都明白，杀牛要么是杀年老不能干活的，要么是杀体弱多病的，或者是杀那种凶悍刁蛮不能驾驭的牛。村子里的牛基本都很健康，体弱多病的没有，凶悍刁蛮的也没有，于是，只有杀年老的牛了。人是这么想的，牛呢？就在村里人传开要杀牛过年的那个晚上，牛舍里发生了怪事，其中一头年纪最老的叫阿黄的牛不吃不喝了，在那里直流眼泪。我亲眼去看过这头牛，亲眼见了这头牛在流着眼泪，村里许多人都去看了流着眼泪的这头牛。虽然阿黄几天不吃不喝，虽然阿黄流了几天眼泪，但它最终还是没有逃脱被杀的厄运。外婆家也分到了阿黄的肉，可是我没有吃，因为一看到那些肉我就想起阿黄的眼泪。那时我就知道牛肯定是会思维的，它肯定知道自己要被杀了。

还有一件事也是在乡下碰到的，外婆家养了好几只羊，羊圈就在外婆住的房子前院。冬天时外婆家烧饭的煤球炉晚上是不熄火的，临睡前，外婆总是要把炉子里的煤饼换一块新的，然后把炉子封好。那天晚上，外婆把炉子里换下来的煤饼随手就放在旁边，没有拿出去浇灭了。半夜的时候，前院里有只羊一直在叫唤，而且叫得越来越厉害。我本来睡得很沉，也被羊的叫声吵醒了。外婆只好起来去看个究竟。外婆一开屋门就看到前院的火光，这时候，家里人以及邻居们都被羊的叫唤声吵醒了，人们都看到了外婆家前院的火光。火很快就被扑灭了，大家都很感激叫醒我们的羊。那天晚上我幼小的心灵里也一直在想着那只羊，我想，羊也肯定是会思维的。

草原上的骏马，牧场上的牛羊，荒原里孤独的狼，还有你怀里慵散的猫……千百年来，这些无语的精灵与人类相处，或为伴侣，或为朋友，或为敌人……它们在干什么？它们对阳光感受如何？它们如何倾听声音？它们如何表达自己的喜怒哀乐？它们是否有思虑？它们是否有好奇和恐惧？它们是否有爱情和痛苦？它们有智慧吗？它们有判断和决定吗？它们能明白自己的理智和存在吗？……它们到底是谁？它们为什么不能像人一样说话呢？其实，我幼时的思考不是无端的，也不是没有道理的。读一读《我们为什么不说话》，你就知道动物们存在的玄机了。天宝·葛兰汀，一个从自闭症患者的世界脱困而出的女子，也是世界知名的动物学家。她以自闭

症患者独特的内心奥秘，为我们解开了动物行为之谜。

还记得法国作家帕斯卡尔吗？他有一句名言："人是能思维的苇草。"他认为"我们全部的尊严就在于思想。""由于思想，我们囊括了宇宙。"可见人的伟大所在。然而，这世间还有很多人类未能完全认知的东西，更何况其他动物呢？说到这里，我想引用最近有网友在博客里发表的评论："有的人是大智若愚，而有的人却是大愚若智，最糟糕的是大愚若智的人还总是认为自己是多么的智慧。"我不想贬低人类对自己的认识，我只想提醒我们自己能否谦虚一些对待我们周围的一切呢？

财富真的离我们很近

许多时候，我们会蓦然感受着财富的温暖。或许我们似乎总觉得财富离我们很远，其实，财富真的离我们很近。

上周日晚上的时候，我那位做了一辈子数学老师、日子过得紧巴巴的邻居老钱突然说要请我吃饭。我除了惊诧之外还是惊诧，老钱虽然姓钱，可他真的缺钱。过去总是我请他吃饭，今天他怎么会请我吃饭呢？没想到的是老钱上周买彩票中奖了，老钱没告诉我中了多少，我想他最多也就中几十万而已。老钱花了两千多元在老锦江饭店请了我们一家，吃饭的时候老钱悄悄地在我耳边说他中了 500 万，我听到后眼睛一下子睁得比铜钱还大，第一感觉就是：财富真的离我们很近。

买彩票中大奖的概率虽然很低，可 1992 年的股票认购证、1999 年之后的炒房产总是让我们记忆深刻的事情。

1992 年 1 月 10 日，股票认购证在上海街头公开发售。人们并不知道这张花纸片会带来什么，邮局和银行的职工也常常为了推销这 30 元一张的认购证而犯愁（按当时的收入，30 元是不小的数字）。为了完成任务，很多大型国企的领导和银行、邮局的内部职工都进行了摊派，人们将信将疑地买下了这些花纸片。殊不知一觉醒来，认购证摇号结束，可以认购股票了，

于是认购证的价格扶摇直上，在黑市中最高被炒到 8000 元一张。而当股票上市之后，其收益最高更是达到 3 万元，那是 10000% 的增值。这时候人们才猛然惊醒，那些买了很多股票认购证的人从此改变了命运，而那些后知后觉的观望者们则顿足捶胸。也正因为这样，股票认购证成了国人心目中抹不去的金融记忆。

1999 年左右的上海房价，低得可以让很多工薪阶层买得起房，但上海人改变不了坚守浦西市中心的观念。而且人们那时候的贷款意识比较差，到 2003 年、2004 年左右房价猛涨了几倍的时候，许多人后悔莫及。

金钱是与人的智慧、机遇以及运气相匹配的，尤其与智慧的关联度最大。机遇是可以寻找的，有机遇还得有智慧，没有智慧，再多的机遇也许都会像股票认购证那样白白错过。

我一位朋友家院子里放置了一块多年无人问津的石头井栏，有一天来了几位外地人要花钱买它。朋友的父亲是上海本地人，觉得有人肯花钱买就是值钱的货，起初不肯卖，后来故意抬高价格。人家本来准备出两千块要买，老先生说两千太少，要 5000，外地人答应了 5000 的时候，老先生又后悔说再加点吧，6000。外池人说：别烦了，给你 1 万，这下总好了吧。老先生乐呵呵地把井栏卖了。后来有人告诉我朋友：你们亏大了，那井栏是翡翠玉石做的，值几十万甚至上百万呢。我朋友也没法子去追讨那玉石了，只是后悔自己有眼无珠几十年没认得与他们家朝夕相伴的宝贝。

玉石井栏不可多遇，可股票在我们生活中是可以天天见到的，要有智慧识得谁是玉石股票，谁是垃圾股票。有智慧又有机会，财富自然会为你而增长。有个乞丐捡到一只宠物狗，本来只想捡回去养着玩玩而已，没想到电视广告里有寻狗启事，失主肯花 1 万元找回自己的小狗。乞丐从来没见过 1 万元，于是准备把狗还给失主，正当他准备去还给失主时，电视广告里的寻狗启事涨价了，狗主人愿意花 1 万 5 千元来赎回自己的狗。乞丐觉得再等几天，可能失主还会涨到更高的价格，自己或许可以拿到更多的钱，于是，干脆把狗继续留下。等到第五天时，失主真的把价格涨到了 3 万元，乞丐暗自高兴。等到第十天时，寻狗广告没了。乞丐按照之前广告



播出时的地址去找失主，那是一家别墅旅馆。旅馆老板说，是有位外国老太太在这里住过，为了寻找她的爱犬还特地延长了租赁时间，可是，昨天她已经离开回国了。乞丐只好后悔地离开了旅馆。我们做股票也一样，股票高涨的时候我们应该有一定的预期，预期不能过高，预期过高，失落可能就会更大。

财富可能本来离你很近，然而，我们首先得有智慧去获取财富。我们也不能有贪婪之心，贪婪只能使财富离你而去。

心态决定财富

几年前的一个春天，我们一行记者去东莞做一个采访。看完东莞繁荣的工业，接触了东莞富裕的企业家，大家不无感慨。在结束采访返沪途中，某报的龚记者突然说出一句话来："其实，我现在也是身价过百万的人了！"大家看着龚记者，半晌还没人反应过来。大家都知道龚记者的家境并不好，自己已经四十好几，老婆弃他而去，上有八十多岁的老母，下有才七八岁的儿子，工作虽是兢兢业业，但与他所说的"百万身价"怎么也搭不上界。见无人搭话，龚记者还是熬不住"富裕心态"的表现，自己又解释了一遍说："虽然我没多少存款，可我在市中心有一套三房两厅的房子，价值一百多万呢。"记者们这才明白我们的龚记者"身价百万"的含义。后来，圈子里的朋友都叫他龚百万，久而久之不明白缘由的人听到有人喊他"龚百万"，就会有一股敬意油然而生。

看起来这虽然是个玩笑，可在我们龚记者内心确实认为自己是"百万富翁"，你看他油头粉面，穿着打扮一身名牌。他说他已经很多年不乘公共汽车了，偶尔乘乘地铁还觉得与自己身份不配。但事实上龚记者也就只是靠每月六七千块的薪水生活，老娘已经去世了，儿子还在读初中，新的老婆也是工薪族，且比龚记者更喜欢穿着打扮，不管怎样我们的龚记者照样过着"百万富翁"的日子。前不久碰到龚记者，我跟他开玩笑说："怎么样，龚百万，这么多年你的财

富应该翻番了吧，是不是龚千万了？”龚记者一脸的笑容：“千万不敢当，要不是股票这个熊样，我就真的有一百万了，眼下烂在股票账户里的钱大概只有三四十万了。”

其实，财富在很大程度上的确是与心态相连的。龚记者有百万富翁的心态，一旦他有机会的话，或许他真的很快会成为百万富翁。而有的人在心态上就一直认为自己是穷光蛋，认为自己与百万富翁根本就没缘分，这样的人即使有富裕的机会也难以成为百万富翁。

曾经有两个人，一个体弱的富翁，一个健康的穷汉。两人相互羡慕着对方。富翁为了得到健康，乐意出让他的财富；穷汉为了成为富翁，随时愿意舍弃健康。

一位闻名世界的外科医生发现了人脑的交换方法。富翁赶紧提出要和穷汉交换脑袋。其结果，富翁会变穷，但能得到健康的身体；穷汉会富有，但将病魔缠身。

手术成功了。穷汉成为富翁，富翁变成了穷汉。

但不久，成了穷汉的富翁由于有了强健的体魄，又有着成功的意识，渐渐地又积累起了财富。可同时，他总是担忧着自己的健康，一感到些微的不舒服便大惊小怪。由于他总是那样担惊受怕，久而久之，他那极好的身体又回到原来那多病的状态里，或者说，他又回到了以前那种富有而体弱的状况中。

那么，另一位新富翁又怎么样呢？他总算有了钱，但身体孱弱。然而，他总是忘不了自己是个穷汉，有着失败的意识。他不想用换脑得来的钱相应地建立一种新生活，而不断地把钱浪费在无用的投资里，应了“老鼠不留隔夜食”这句老话。钱不久便挥霍殆尽，他又变成原来的穷汉。然而，由于他无忧无虑，换脑时带来的疾病也不知不觉地消失了。他又像以前那样有了一副健康的身子骨。最后，两人都回到了原来的模样。

这是一个典型的心态决定财富的故事，或许有些片面，但也给人以警示。

我很欣赏成功企业家冯仑关于“心理钱包”的一个观点，他说：人（可

以指一个企业）一生会有三个钱包，可以使用三种钱。第一个钱包是现金或资产；第二个钱包是信用，决定着别人口袋里的钱你能支配多少；第三个是心理钱包。其实这第三个钱包就是你的一种心态。在不同的情境下、不同的心态下，你对财富多与少的感觉是完全不一样的。一个有数亿资产的人，一时间得到或者失去十万八万，对他来说基本无关痛痒。然而，如果是一个只靠工薪生活的普通人，也是一时间得到或者失去十万八万的话，那他会太在乎这笔财富了。同样，你生活的周围都是比你富有的人，你就会觉得自己越来越穷，然而，如果你生活的周围都是比你穷的人，你会觉得自己越来越富有。

其实，我们的生活并非本来就是如此，只是我们以为它就是如此——人生的情景总是按照你认定的样子出现。因为我们总是这样，我们就无法那样。所以，如果我们还想要改变世界的话，必须首先改变我们自己，用最积极的心态去迎接最美好的生活。

第三章

脑子活络就是钱

算账的学问

脑子活络就是钱

当年的盲人孩子

绝处逢生的驴

你能卖掉一头死驴吗

10 天赚到 8 万元

做一条会行走的鱼

投机的智慧

弱水三千，只取一瓢

THE TRUTH OF FORTUNE



算账的学问

“学做生意就得先学会算账，算账可是很有学问的活儿。”表兄尤建华跟我讲这句话时显得很认真，我想他或许在算账这个问题上受过刺激。

我表兄大学是学财会的。他毕业的时候去一家外资公司应聘，面试官只出了一道题就把他给淘汰了。题目是：给你20元钱去买水喝，2元钱1杯水，每2个空杯子又可以免费换1杯水，问你20元钱最多可以喝多少杯水。我这位表兄应该是很聪明的人，拿到题目很快就说出答案。他首先认为4元钱买2杯水，喝完了再可以免费换1杯水，那么就是4元钱可以买到3杯水。把20元分成5个4元钱，就可以买到15杯水，而15杯水喝完又可以换到7杯水余1个空杯子；7杯水喝完又可以换到3杯水余1个空杯子；3杯水可以换1杯水余1个空杯子，前面2个余数空杯子可以换1杯水等，这样他很快算出20元钱最多可以喝到28杯水。面试官见他反应这么快本来应该很佩服的，可他的答案不对，最后还是被淘汰了。我

表兄想跟面试官理论，可人家不给他解释的机会。回家的路上，表兄路过一家饮食店，本想吃碗面条，可想想刚才面试的题目就觉得窝囊，怎么也吃不下。于是他硬是求人家老板帮个忙，他拿20块钱要买人家水喝，并且要求人家2元钱1杯，每2个空杯子可以免费换1杯水。人家老板觉得好玩，就陪他玩儿了。我表兄拿20块钱喝了人家19杯水，肚子撑死了不说，头也搞晕了，最后不得不承认面试的时候他答错了。

此后，我表兄经常跟人家讲这个面试题，一讲这个面试题他老爸就骂："笨啊！谁没事喝那么多水？要我回答，我就说不需要20块钱，回家找2个空杯子直接换1杯水得了。"

说来也是我表兄运气好，就是他这么个笑话成就了他后来的工作。另外一家外资公司的老板，听说我表兄喝了19杯水这么认真对待一道面试题，就专门托人找到我表兄让他到他们公司去做财务。这次面试的老板也只是问了我表兄一个问题：人家说的这个笑话是不是真的？我表兄说是真的。老板就让他第二天去上班了。

老板各有各自的想法，前面那家公司要的是精打细算的会计，后面这个老板要的是一丝不苟肯较真的会计。其实，算账的学问不仅仅在于这两点，更重要的是不去死算账，而是能用智慧把账算活了。考官面试也不能只看你算得准确不准确，更重要的还得看你反应灵活不灵活。

其实，我表兄碰上的那道面试题后面还有后续问题要问的，因为前面他算错了，后面也就不需要问了。后面的问题跟生产成本以及销售理念有关，要算更复杂的账。我相信我表兄这样善于面对复杂问题后来还考上精算师的人，对后面的问题也能够应对。

犹太人曾流传着这样一则笑话：卡恩站在一个百货商场门口，目不暇接地浏览着五彩缤纷的商品。这时，他身边走来一个衣冠楚楚的绅士，口里叼着雪茄。卡恩恭敬地走上前，礼貌地问："您的雪茄很香，好像很贵吧？"绅士笑着说："2美元一支。"卡恩吃惊地说："好家伙……您一天抽几支呢？"绅士不紧不慢地回答："10支吧。""天哪！您抽烟多久

了？”“40年前就抽上了。”“什么？您仔细算算，要是不抽烟的话，那些钱足够买这幢百货商场了。”绅士反问道：“那么说，您也抽烟了？”卡恩说：“我才不抽呢。”绅士又问：“那么，您买下这幢百货商场了吗？”卡恩回答：“没有啊。”而那位绅士说：“告诉您，这一幢百货商场就是我的。”

我们谁也不能说卡恩不聪明。其一，他心算能力很快，一下子就算出抽40年2美元一支的雪茄就可以买一幢百货商场了；其二，他很懂勤俭持家由小到大的道理，并身体力行，从不抽烟。然而，卡恩的智慧并没有变成钱，因为他既没有享受雪茄也没有攒下买百货商场的钱。所以，卡恩的智慧是死智慧，绅士的智慧才是活智慧。卡恩不知道也不明白，抽雪茄的绅士在生意场上点燃一支哈瓦那雪茄时的气派有多重要。

脑子活络就是钱

国庆节期间，太太建议买点鲜花把家里装点一下，于是我就去了附近的花鸟市场。走进一家比较大的花店，鲜花、树木、盆景应有尽有，门前有巨大的松树盆景、澳洲衫盆景，还有长得茂盛的发财树、绿宝树、芭蕉、吊兰等。鲜花有盆栽的，也有空运过来的。我只想买一把香水百合，就径直走到了里面的鲜花摊。

营业的小姑娘问我想要什么花，我说：“要香水百合。”隔着一堆绿叶植物在里面的老板娘大概是听到我要买花，从里面走出来，一脸笑意地说道：“这香水百合刚刚拿进来，你运气真好。”毕竟是老板娘，说起话来让人感觉很惬意。接着老板娘就亲手帮我挑选鲜花，一边挑一边问我：“鲜花送人还是自己家里用？”我随便说：“自己家里用。”老板娘马上又奉承起我来：“你们有身价有地位的人，买起花来就是不一样，有眼光，有品位。”说得我好开心。选好香水百合，老板娘又随手推荐她旁边的“红豆”说：“这红豆也是刚来的，配香水百合非常好，不管是从色彩上还是从意义上都很不

错的。百合是爱情花、夫妻花，象征着你们家庭甜蜜，事业兴旺；红豆更是一种点缀，让你们男人想着家，念着老婆……”说了许多吉利话，听得我没多问就答应买了。本来只买一把百合，又搭了一把红豆。转身我又问老板娘，那发财树怎么卖？那是一棵又高又大、长得很茂盛的发财树。老板娘眼睛更加亮了，说了一些家里养发财树的好处，又说：“这种大一些的发财树只有像你们这种人才配，家里房子肯定很大，厅也很宽敞，种一棵大树在客厅里又气派又吉利。”我问多少钱，老板娘说：“本当要卖800块，一大早开门生意给你600块，怎么样？”说着还将我一军：“这发财树在我店里好几年了，给我带来了许多好运，说实话我还真舍不得卖呢。不过看你也不是一般人，卖给你们家我放心，一般人想买我还不卖呢。”真是一翻让人激动的话。我说：“500块吧，你送我家里去再给钱。”

本想只买几十块钱的鲜花，结果花掉好几百块钱。回家告诉老婆以后，老婆责怪起来：“不能叫你去买东西，上次让你去买一套西装，你买了四套，这回叫你买鲜花，你差点把花店搬回家。”我只得说不是我会花钱，是这些老板太会做生意了。我曾经亲耳听到一家店老板教训店员说：“脑子活络就是钱，肯花钱的人进得店里来，你就要想尽一切办法让他掏口袋。”

是的，脑子活络就是钱。我还记得一个“专家买猫”的故事。

一位工程师和一位逻辑学家，两人是好朋友。一次，他们一起去埃及观光。到埃及后，逻辑学家住进宾馆里，先写自己的旅行日记；工程师则独自徜徉街头，这时耳边忽然传来一位老妇人的叫卖声：“卖猫啊，卖猫啊！”

工程师一看，在一位老妇人身旁放着一只黑色的玩具猫，标价是500美元。这位妇人解释说，这只玩具猫是祖传宝物，因孙子病重，不得已才出卖以换取治疗费。工程师拿起玩具猫，感到猫身很重，看起来似乎是用黑铁铸就的。不过，那一对闪闪发亮的猫眼则是珍珠做成的。于是，工程师对那位老妇人说：“我给你300美元，只买下两只珍珠猫眼！”老妇人一算，觉得行，就同意了。工程师高高兴兴地回到宾馆，对逻辑学家说：“我只花了300美元竟然买下了两颗硕大的珍珠！”逻辑学家一

看这两颗大珍珠，少说也值一千美元，忙问朋友怎么回事。当工程师讲完缘由，逻辑学家忙问："那位妇人是否还在原处？"工程师回答说："她还坐在那里。想卖掉那只没有眼珠的黑铁猫！"逻辑学家听后，忙跑到街上，给了老妇人200美元，把猫买了回来。工程师见后，嘲笑说："你呀，怎么花了200美元却买了个没眼珠的铁猫！"

逻辑学家却不声不响地坐下来摆弄琢磨着这只猫，突然，他灵机一动，用小刀刮起铁猫的脚，当黑漆脱落后，露出的是黄灿灿的一道金色的印迹，他高兴地大叫起来："正如我所想，这猫是纯金的。"原来，当年铸造这只金猫的主人，怕金身暴露，便自作主张将猫身用黑漆漆过，俨然一只铁猫。工程师后悔不已。逻辑学家转过身来嘲笑地说道："你虽然知识渊博，可就是缺乏一种思维的艺术，分析和判断事情不够全面、深入。你好好想一想，猫的眼珠既然是高级珍珠做成，那猫身会是不值钱的黑铁所铸吗？"

可见，一个人的脑子活络的确会给你带来财富。

当年的盲人孩子

已经二十多年没有联系的朋友李政（化名）突然给我打来电话。李政是我小时候的朋友，他从小眼睛就不好，上学的时候根本看不到黑板上的字。老师劝他去上盲人学校，可他坚决要和正常的孩子一起上学。快上中学的时候他的眼睛完全看不见了，就跟他爷爷回到老家北京。李政回北京后还一直跟我联系，那时候最多的是写信，后来打电话，再后来听说他去了一个盲人工厂上班，此后的联系就渐渐少了。

李政在电话里问我："你实事求是讲，你对残奥会的关注跟奥运会是一样的吗？"他说："我知道你到北京来看过2008奥运会，可不知道你来看残奥会了吗？"我一下子有些惶恐起来，说实在的，我对残奥会真的没对

奥运会那么关注。要回答他的问题我真的有些忐忑不安，只得把话题岔开："你这些年怎么样？"李政说他后来从福利工厂辞职了，学盲人电脑，学外语，还开了一家盲文翻译公司。公司雇员有正常人也有盲人，专门把中文资料或其他语言的资料翻译成盲文资料，也把盲文资料翻译成中文或其他语言。现在公司打理得很好，这次残奥会的许多盲文资料翻译业务就是他们做的。我听了心头不禁一怔，想想我们小时候的这些健全人伙伴，又有几个做得比李政好的呢？

其实，残奥会给人的教育意义比奥运会更大。奥运精神固然值得我们学习，可残奥运动员的拼搏精神绝对值得我们健全人借鉴、反思。萨马兰奇曾说过："残疾人运动是唤醒人类良知的运动。"那些在赛场上拼搏的残奥运动员们是在为所有健全人上一堂生动的"人生"课程。

接到李政的电话，我不禁想起了一个"打弹弓的孩子"的故事。

一个夏季的傍晚，天色很好，在一片空地上，一个10岁左右的小男孩正在用一只做得很粗糙的弹弓打一只立在地上、离他有七八米远的玻璃瓶。旁边那位中年妇女，应该是孩子的母亲吧。孩子有时能打偏一米之多，而且忽高忽低。有人站在母子俩的身后看着孩子打弹弓，或许是因为人们还没有见过打弹弓这么差的孩子。那位妇女坐在草地上，从一堆石子中捡起一颗，轻轻地递到孩子手中，安详地微笑着。那孩子便把石子放在皮套里，打出去，然后再接过一颗。从那妇女的眼神中可以看出，她肯定是那孩子的母亲。

打弹弓的孩子很认真，屏住气，瞄了很久，才打出一弹。但站在旁边的人都可以看出来他这一弹一定打不中，可他还在不停地打。

有个人走上前去，对那母亲说："让我来教他怎样打好吗？"

男孩停住了，但还是看着瓶子的方向。他母亲只是笑了一笑说："谢谢，不用！"她顿了一下，望着那孩子，轻轻地说，"他眼睛看不见。"

想教孩子打弹弓的人怔住了，半晌才喃喃地说道："噢……对不起！但为什么？"母亲说："别的孩子都这么玩儿。"

"呃……可是他……这怎么能打中呢？"

"我告诉他，总会打中的。"母亲平静地说，"关键是他做了没有。"

那人沉默了，看热闹的人们也沉默了。

过了很久，那男孩打弹弓的频率慢了下来，他已经累了。

他母亲并没有说什么，还是很安详地捡着石子儿，微笑着，只是递的节奏也慢了下来。

这时候人们发现，那孩子开始打得很有规律。他打一弹，向一边移一点，打一弹，再转点，然后再慢慢移回来，他已经知道目标的大致方向。

夜风轻轻袭来，蛐蛐在草丛中轻轻吟唱，天幕上已有了疏朗的星星。那由皮条发出的"劈啪"声和石子打在地上的"砰砰"声仍在单调地重复着。对于那孩子来说，黑夜和白天并没有什么区别，所以他还在继续打弹弓。又过了不久，夜色笼罩下来，旁边的人已经看不清那瓶子的轮廓了。有人开始对母子俩说"再见"，并准备转身离去。这时，夏日的夜色中突然传来一声清脆的瓶子破碎的声音，正准备离开的路人又回过头来驻望着母子俩，孩子的母亲正在轻轻地为孩子鼓掌。

那个盲人孩子很像当年的李政。

绝处逢生的驴

"天无绝人之路"是我大姨妈经常挂在嘴上的一句话，大姨妈今年 74 岁了，还在商场上东奔西忙。昨天刚从阿联酋迪拜回来，我去机场接她，见面时她第一句话就是："天无绝人之路，我终于有命回来了。"听起来让我有点害怕，74 岁的大姨妈竟然还在跑国际码头，生意都做到中东去了，家里人没一个放心的。这回真是碰上了一摊麻烦事儿，但愿她会就此罢休。

大姨妈原来是上海一所大学的土木工程学教授，退休后先是有好多建筑工程公司请她去做顾问，后来她干脆自己做起了建筑工程生意，生意越做越



大，越做越红火。大姨妈的儿女都在国外，没有人接替她的公司，她就指望我能帮上她的忙。可我对建筑工程一窍不通，想帮忙也帮不上，所以，她不得不亲自奔波。尤其是她接下了中东那边的一些生意以后，飞来飞去比空姐飞得还多。

上星期我接到大姨妈从中东打来的电话，说她在那边遇上麻烦了，如果有什么意外的话让我准备一些事儿。她一一关照我，听得我拿电话的手直发抖。原来那边的工程碰到了麻烦，好像是为工程款的问题正与当地一帮人黑白相见，有点你死我活的意思。我知道大姨妈的脾气，她是那种从不服输的人，更是吃软不吃硬。不过，我想在国内你还可以，可这是在国外，而且是是非不断的中东，你一个 74 岁的中国老太太能斗得过人家吗？

昨天回到家我才知道，大姨妈这回可真是不幸之中绝处逢生了，我从来没有听到她这么感慨过。但是，她最终赢了，一笔不小的工程款硬是从老虎口里拿了出来。鉴于这是大姨妈生意上的秘密，我就不具体描述她虎口拔牙的经过，还是大姨妈自己给我讲了一个“绝处逢生的驴”的故事比较贴切。

有一个农夫的一头驴子，不小心掉进了一口枯井里，农夫很想救他的驴子，可绞尽脑汁也想不出办法来，几个小时过去了，驴子还在枯井里痛苦地哀嚎着。后来，农夫迫于无奈决定放弃救那头驴子，他想这头驴子年纪也大了，不值得费很大的代价把它救出来。不过，农夫又不忍心看着驴子在那里哀嚎，他决定把这口井用泥土填起来，也好把驴子埋葬了，以解除它的痛苦，于是，农夫请来了左邻右舍帮忙。农夫和邻居们人手一把铲子，开始将泥土铲进枯井中。驴子似乎明白了自己的处境，看起来有些伤心。不过，只一会儿，驴子便有了绝处逢生的主意。

往枯井里铲泥土的人们逐渐听不到驴子的叫声了，农夫好奇地探头往井底一看，眼前的景象令他大吃一惊，当铲进井里的泥土落在驴子的

背上时，驴子的反应令人称奇——它将泥土迅速抖落在一旁，然后很快站到铲进井里的泥土堆上面。就这样，这头驴子将大家铲到它身上的泥土全部抖落在井底，然后再站上去。很快地，这只驴子便得意地上升到井口，在人们惊讶的表情中回到了农夫家里。

大姨妈给我讲这个故事时泪水一直隐含在眼眶里，她说："不管什么时候，面对危难你总不能束手就擒，哪怕是最后一刻你也不能放弃求生的欲望。""什么叫绝处逢生，这回我可是有幸领教过了。人活着如果能够亲身经历这样的风险，也算没有白活。人生本来就应该是一场栉风沐雨的历险过程，风平浪静地活一辈子还不如惊天动地地活一天。"

我虽然很佩服大姨妈，不过，我还是对她说："你的一生已经很风光了，如今这么大年纪，还为这点钱财去卖命，值得吗？"大姨妈乐呵呵地说："人只有越活越坚强，没有说越活越窝囊的。其实，钱财对我的确已经不那么重要了，然而，一个人对追求财富、创造财富的那份心永远也不应该放弃。"

从大姨妈家出来的时候，大姨妈又关照我："你下周五再来送我去机场，我还得去一趟中东。"我眼睛睁得大大的，嘴巴张得圆圆的，惊讶地看着大姨妈。我没什么好多说的，只是紧紧地拥抱了她一下，转过身去我的泪水就夺眶而出。

你能卖掉一头死驴吗

一直有朋友问我：你们做财经媒体的，对赚钱的事情一定很内行，或者消息很灵通。如果手上有 5 万、10 万的，到底怎么投资才最赚钱呢？

要直接回答赚钱的问题还真的很难，所以，我往往会跟朋友开玩笑说：如果你能把一头死驴卖掉，你肯定会赚钱。还有一次我跟朋友开玩笑说：你拿复印机复印最赚钱了。谁知道这位朋友把我的话当真了，回去马上在

一个学校集中区开了一家名叫“拷贝不走样”的打印、复印店，这里有好几所大学、中学，大学生打印业务多，中学生复印业务多，尤其是彩色打印、复印明星照片和动漫图画等，生意还挺火红，一年下来投资的10万元本钱收回，还赚了几万块钱。当我知道他是听我的话才开这家拷贝店的，我笑得差点没晕过去。

真的，我告诉你，赚钱是没有绝对固定的法则的。老百姓投资无非就是房产、证券、基金、股票、黄金、保险什么的，可是并非每个人都能赚钱。不管市场好坏，不管是牛市还是熊市，总是有人赚钱有人赔，所以说的确没有绝对的办法教你怎么去赚更多的钱。

就说投资“中国石油”A股这事儿吧。我有两位朋友都是靠雄厚的资金打新股中了“中石油”股票的，一位朋友一上市就抛了，赚钱是自然的了，而且赚得很开心。然而，另一位，上市的时候没跑，眼看“中石油”股价一路走低，心里那个郁闷就别提了。郁闷归郁闷，还是不服气，捂着就是不肯抛，赌着一口气：我就不信你不往上走。于是，一路跌破发行价，朋友心里直滴血啊。

就目前的投资环境而言，如果你手上有5万、10万闲钱的话，是应该好好合计合计，最简单易做的是存银行、买股票、基金，保险或者投资黄金。不过，随着CPI的上涨，把钱放在银行是肯定不合算的，而股市的不景气，炒股票也是风险多多；当股市不好的时候，买基金也未必赚钱。

目前投资市场相对比较热的是黄金交易。炒黄金是有人赚钱不少，不过，从今年3月中旬黄金交易价格突破1000美元/盎司以后，黄金价格涨势也不是很好。近期的黄金交易价格在900美元/盎司以下。但反观市场趋势，从1000多美元/盎司下跌到870多美元/盎司，下跌空间已经很有限了，因此在适当的价格低点买进，应该是有利可图的。有专业人士日前表示，短期内金价可能会跌落至850至870美元，不过价格的回落将有助于实货买盘复苏，加之投资需求仍保持旺盛，预计金价年底前仍有望升至1100美元的高位。

除了黄金投资以外，如果考虑长期投资的话，有人认为房产也还是可

以投资的。在资金量有限的情况下，可以考虑上海周边地区南通、海门、昆山、太昌以及嘉善、平湖等地的房产投资。随着上海要打破长三角省市间地区壁垒，促进各种要素市场的一体化发展纲要的进一步实施，这些周边地区的房产市场将会得到进一步提升。尤其是这些城市之间的交通格局日益发展，上海地铁向这些周边地区延伸，苏通大桥、宁波跨海大桥以及上海长江大桥的开通更为这些区域的经济发展带来新的动力，因此，到这些区域去投资房产一定会有更好的回报。

不过，我还是认为，投资元固定法则，机会是均等的，赚不赚钱还在于各人的财商和运气。会赚钱的人在什么境遇下都能赚钱，不会赚钱的人财富在他面前他也看不见。曾经有位小男孩准备到乡村去发展，他先花100块钱打算从一位农夫手上买一头驴，农夫收了小男孩的100块钱，可他的驴子死了，小男孩说："那你把我的钱还给我吧。"农夫说："钱我已经用掉了。"男孩说："那你把那头死驴给我吧。"农夫心想给就给吧，一头死驴能有什么用处呢？隔了几天农夫碰到小男孩便问道："那头死驴后来怎么样啊？"小男孩说："我用那头死驴赚了898块钱。"农夫好奇地问："什么？你用那头死驴赚了898块钱？"小男孩说："是的，我把那头死驴作为奖品举办了一次幸运抽奖活动，我卖出500张抽奖票，两块钱一张，就这样我赚了898块钱。"农夫说："难道没人对此表示不满吗？"男孩说："只有那个中奖的人表示不满，所以我把他买票的两块钱退还给他了。"小男孩就是后来著名的安然公司总裁Kenny。

10天赚到8万元

常看到许多年轻朋友说自己工资不高，又没有存款，不知该如何提高自己的收入。还有许多人因为收入低而不断地抱怨，甚至抱怨整个世界对自己不公。如果换一种思维方式去看自己看世界呢？为什么不充分利用各类资源，去创造更多的收益呢？我始终相信"财富是创造出来的"。人们上

班下班，通过劳动获得报酬，这也是一种创造，但只是简单的创造，所以只能获得普通的报酬。

我最近看到一个真实的故事，是说有一个厂房要拆迁，房主初步估算，旧行车大概值3万元，厂房能拆下20吨左右的废钢铁，大概能卖5万元，扣除人工费大概1万元，还净剩7万元左右。

一个小伙子打电话给房主，说愿意帮他拆厂房，因为小伙子有台吊车，经常帮房主的厂里吊东西，所以听到消息就联系了房主。小伙子报价人工费1万元，和房主的预算一样，双方成交。第二天小伙子带了6个人到现场，开始干活时，他又提出6万元全部打包给他做。房主合计了一下，虽然比预估的7万元少收1万元，但可以省下至少一个星期时间，也不用时时刻刻守在现场，就接受了小伙子的条件。

这位22岁的小伙子，只读过高中，却不乏精明之处。他花了一天时间，跑遍了周边的建设工地，就把所有的东西都倒腾了出去。首先是行车，他不是简单地把行车转让给客户，而是按照客户要求，把行车做了必要的改造，并负责安装和验收，要价58000元。而一台新行车总价8万元左右，这显然对买卖双方都有利。然后是钢结构厂房，小伙子找到一个准备建厂房的买家，以每吨4000元的价格将20吨钢材卖给了对方，总价8万元。至于砖块门窗等边角料，他都找人收了去，抵工人的工资绰绰有余。10天下来，小伙子至少赚了8万元，交易的几方都获得了收益。小伙子通过他的智慧与运作能力，在几天内就赚到了他的同龄人需要两三年才能赚到的钱。

或许有人会觉得房主白白损失了8万元，事实上之前房主也在网上打过广告，想转让这些东西，结果无人问津，最后只好全部按废铁处理。而小伙子凭着他在废旧利用方面的能力和智慧，赚到了他应该赚到的钱。

通过这样的故事，我们应该体会到为什么有的人会赚钱，有的人赚不到钱。所以美国人道格拉斯·勒尔顿写的一本书《不抱怨的世界》才那么畅销，因为他的观点触及了人们的心灵深处。成功只垂青积极主动的人，只要你敢于担当，勇于接受挑战，任何艰难险阻都会变成坦途。任何事情

就怕人去“做”，只要你敢于去做，事情就会自然而然地变得顺畅。之后你会发现，原来让自己顾虑重重的困难，原本是小事一桩。优秀的人，都是不抱怨的人，他们总是会把消极的想法从自己内心扫除殆尽，让内心充满阳光、充满希望。你会发现，人们不但欣赏积极主动的人，还会对其充满敬佩之情。

做一条会行走的鱼

在画家鹭鹭的博客里看到这个标题“行走的鱼”，我陡然想起我小的时候曾经有过的梦想。那时候我着了迷似的想做一条河里自由自在的鱼。

暑假在乡下的外婆家，差不多每天泡在大河里，外婆在河岸上叫喊着追我，而我仰躺在河中心的水面上看着蓝天白云。每次都是外婆央求隔壁的阿元跳下水来抓我。看到我那么不听话，每次他都有些气急败坏，三下两下就把我揪上河岸去，几乎是把我扔在外婆面前，可是我心里依然美滋滋地想要做一条鱼。不过，没多久我就要开学了，要离开外婆家了。于是，我就想着要是不上学，做一条会在大街上自由自在地行走的鱼该多好啊。等到天气冷了，乡下大河里的水应该结冰了，我就十分担心河里的鱼，鱼儿们会冻死吗？冬天的鱼会行走该多好啊，鱼能走到岸上来晒太阳该多好啊！

前不久，阿元突然给我来电话，说要到上海来看我。就是那个常常把我从河里揪起来的阿元，他的孩子小虎今年要大学毕业了，想找工作。

阿元是硬拉着小虎来我们家的，小虎为自己身为一名高才生而找不到工作已经灰心丧气了。小虎在上海交通大学读信息工程，曾经是保送进交大的优秀学生。小虎原先没想到堂堂的上海交通大学高才生找工作也这么艰难，几次碰壁让他十分灰心，这才让做父亲的操起心来。其实，小虎的老师也帮过他不少忙，有一两家公司答应可以接收他，但薪水不高，月薪两千块钱上下，除掉税和保险金拿到手也就一千来块钱。苦读了这么几年，

最后才值每个月一千来块钱，小虎怎么也不甘心。

我问小虎知不知道那个北大毕业生卖猪肉的新闻，他说知道。小虎说北大才子去卖猪肉是时代的悲哀，我说小虎你错了，一位北大才子能低下身去卖猪肉，这恰恰是时代的进步，一个人能屈能伸才是他得以进取的资本。一位才子能屈下身去卖猪肉，那他还有什么不可以去做的呢？

在和小虎聊天的时候，电视里正在播放一个“无腿先生”的板凳人生，说四川合川有这么一位 7 岁就失去双腿的人叫唐毅，他没有下半身，走路靠双手撑着两条小板凳挪动前行。几十年来，他自学创业，娶妻生子，从三百元起家到拥资两亿资产，唐毅用双手托起了一家横跨多行业的集团公司。

1985 年，唐毅优异的成绩曾经达到了重庆某大学本科录取分数线，却因为身体残疾被拒之门外。从修钟表、修电器到办火锅城、建汽修厂再到买煤矿、创建重庆市华釜山矿业有限公司，唐毅像个跨栏运动员，跨越着一个又一个事业的顶峰。唐毅这位“无腿先生”不仅仅是自强不息，创造了自己的辉煌人生，更了不起的是他还不断为社会为民众献出爱心。1996 年，他出资 20 余万元为他的家乡新寨村修建了院院相连的石子公路；2001 年起，他为新寨村 200 余名村民每人每月补贴生活费 10 元，5 年间共资助约 10 万元；2004 年，他捐资 3 万余元在他家乡的三汇滨河广场修建了一座人行天桥；2005 年，他投资 500 多万在合川三汇镇修建“天地宾馆”；2006 年，他投资 10 余万元修建了北碚金刀峡至合川区三汇镇途中的 6 公里便民道，在此期间先后捐赠 200 万元；同年，他还征地 25 亩，修建合川区三汇镇最大的煤站；2007 年，他当选合川区新一届政协委员、重庆市自强劳动模范……

现在的唐毅，喜欢驾车游历。越是别人认为他不可能做到的，他越是想要去做。他自己改装车辆，在刹车及油门处安装撑杆，用手代替脚来操作。他开车游玩了国内 20 多个城市，还踏遍了欧洲十余个国家。

我问小虎看了这个节目有什么想法。我说其实这个故事告诉我们的正是我们梦想中会行走的鱼。唐毅虽然失去了双腿，他却让灵魂“行走”得

更加潇洒。当灵魂可以行走的时候，无腿的人生也就不再残缺了。小虎作为一个大学毕业生，又如何能在刚刚开始找工作的挫折中灰心丧气呢？现在每月能拿到的一千来块钱只是你暂时的工作价格而已，你应该相信你自己的价值会远远超过你现在的工作价格。

投机的智慧

曾在一本书中看到这么一条投机者格言：有很多钱的人，能够投机；有很少钱的人，不可以投机；根本没有钱的人，必须投机。我对这条格言记忆深刻，或许是因为人有一种投机的天性，总想对号入座。我应该属于根本没有钱的人，那就必须得投机了。

格言隐含着一条道理：投机是有可能获得财富的，但也是充满风险的。有很多钱的人，能够投机，这不难理解，因为有很多钱的人经得起风险冲击。有很少钱的人，不可以投机，也许是一种告诫，投机失败的话，你就很惨了。但我不太能理解的是，根本没有钱的人，必须投机。然而，就是这句话最容易点燃像我这样穷困者的财富欲望之火。

根本没钱的人，你怎么投机？

其实，投机只是一种捕捉赚钱机会的能力而已，主要与智慧有关，而与金钱的多少并没有更多直接的关系。

在房产市场还没有火起来之前、房产还处于分配制度下的时候，上海街头上，尤其复兴西路汾阳路附近，有许多调换房产的中介。那时，房子对大多数上海人来说是一块不小的心病。一家老小好几口挤在八九个平米的小房子里是司空见惯的事情，谁要有本事弄到房子，简直是神了。我一位同学的父亲就是做这个“买卖”的，虽然那时房子还是分配的，但我那同学的父亲就靠他自己的本事居然空手套白狼弄到一套五原路上“外国弄堂”里的正规房子。我对“投机”这个词的理解，就是从同学的父亲那里开始的。他先是联系许多上家和下家，由他来配对相互调换，由于他在房

管部门有比较深厚的关系，所以调换房子的手续他都能搞定。这中间有很多“渔翁得利”的机会，譬如徐汇区的某上家有三套房子，想换一套杨浦区大一点的房子，而杨浦区的某下家正好有一套大一些的房子，想换成两套小一些的房子，我同学的父亲就可以为他们联系并促成这件事情，并从中获得好处。同学的父亲很有头脑，做事也很有策略和步骤，他先稳住上家，对他说：“没问题，包在我身上，我会给你一套很满意的大房子的，不过，你千万不要声张，更不要再委托别人做这件事。”然后，他又找到下家：“你要两套徐汇区的房子太难了，你杨浦区再大的房子，要换徐汇区两套房子也很难，不过，我会帮你搞定的，只要你好好配合，不可以再找别人做这件事”。最后，我同学的父亲把徐汇区上家的三套房子拿到手，只把两套给杨浦区的下家，自己可以得一套房子。听我同学的父亲讲他套房子的故事，足足可以写一本书，我琢磨着这就是投机经。不仅做房子，他做票证生意也一样赚钱（虽然那时候政府不允许个人做票证买卖），可以用 100 斤全国粮票换到 150 斤上海粮票。那时候买香烟也需要票子，他没票子也能买到香烟。弄堂里许多老太太家里不抽烟的，都找他换粮票、鸡蛋票或者换油票。后来，他做股票也很厉害，那时股票赚钱获利的机会特别多，对他来说简直就是送钱一样，

在老上海滩有很多像我同学父亲这样的人，随口一打听，哪条弄堂里都有这样的“白象宁”（玩的人）。他们或许没有固定的正当职业，整天像在玩儿似的，可赚钱比谁都厉害。或许他们天生就有投机赚钱的头脑，什么时候都在考虑着怎么获利。

我那位同学后来去德国定居，一次他父亲去他那里玩，他们开车去一个很大的啤酒馆喝酒，可那里停车场收费很贵，一小时 5 欧元，这时候他父亲突然问儿子：“上次你停错车被警察罚款罚多少钱？”儿子说：“也是 5 欧元。”父亲立马指挥儿子：“你就停路边算了，别停停车场了，我们喝酒肯定要超过两小时的，还不如罚款合算。”儿子虽然没有这么做，但还是把他老爸善于投机的经验熟记于心。

投机是一种智慧。没钱的人也能在短时间内成为富翁，这不是玩笑。

靠你的智慧和运气，投机者格言会把你带进财富的乐园。

弱水三千，只取一瓢

李克是我的小老乡兼好友，虽然差不多比我小一辈，可他总喊我大哥。半个月前的一天晚上，李克想约我出去聊天，我说："你就来我家吃晚饭吧。"李克进门的时候，我就看他脸色不对，果然他遇上烦恼事儿了。原来李克谈女友谈得有些过火，脚踏几只船。本想是广种多收，多几个可以多一些选择，没想到爱情如火，而纸是包不住火的。现在都用手机联系，经常留下"脚印"，许多事情就很容易穿帮。三个女孩子围着李克吵闹，李克头直发大，来找我这个当大哥的求救。

我是个直性子，先把李克臭骂一顿，后来跟他商量着，到底喜欢哪一个。快刀斩乱麻，弱水三千，你只能取一瓢。李克心里还算有底，下定决心只要一个叫郝亚楠的女孩子。于是，我又安排把那些女孩子一个个叫来我家里，当着人家的面把李克再臭骂一顿。等女孩子气消了，再进行一番教育，跟女孩子把话挑明："李克不好，他这么臭的男孩，配不上你这样好的女孩。"那可真叫苦口婆心，还得承诺继续帮人家女孩子找好对象。最后，轮到那个郝亚楠，李克人长得帅，小姑娘很喜欢他，所以工作好做一些。连着好几天，才把这些乱麻斩了个干净。

用"弱水三千，只取一瓢"来教育小青年谈恋爱，是一件家长里短的事情。然而，在我们这个财富涌动的时代，面对金融、股市、各类投资时，如果也能做到"弱水三千，只取一瓢"的话，那就是一种境界了。弱水原本泛指险而遥远的河流，后来引申为爱河情海。而弱水三千，只取一瓢饮，道出了一种人生的真谛，说出了一种"专一"和"务实"的生活精神。眼前有汲不尽的满心欢喜，也有赏不尽的花红绿意，如果能用心把握好其中有用的一样，就应该足够了！心可以无穷大，而我们的承受却有限，也许只有"专一"才能真正"获取"，只有"务实"才能享用到"获取"。

“专一”是“获取”的一种态度，而“务实”才是“获取”的理由。有一个故事，很能说明这个道理。在一次战争的硝烟散尽之后，奥地利皇帝想要犒劳那些在战役中英勇无畏的不同民族的人们。皇帝说：“说出你们的愿望来，我将以此奖赏你们，我了不起的英雄们。”

波兰人嚷道：“把波兰归还我们吧！”“那波兰是你们的了！”皇帝答应了。一位农夫叫道：“我是个农夫——给我土地！”“那土地是你的了，我的孩子！”德国人说：“我想要个啤酒厂。”“给他一个啤酒厂！”皇帝下了命令。

然后轮到了一个犹太士兵。“你呢，年轻人，你想要什么？”皇帝脸上带着鼓励的微笑问道。“如果能够的话，陛下，我想得到一条非常漂亮的青鱼。”犹太人怯生生地嘀咕着。“哎呀呀！”皇帝耸了耸肩叫道：“给这个人一条青鱼！”

皇帝离开以后，那些英雄们围住了犹太人。“你多傻啊！”他们责怪他说：“想想看，当一个人想要什么就能得到什么的时候，你却只要了一条青鱼！你也太辜负皇帝的美意了吧？”而犹太人说道：“你们要波兰的独立，要土地，要啤酒厂，你们想过没有？这些东西你们根本不可能从皇帝那里得到。而我呢，我是一个现实主义者，我只要一条很快就可以得到的、我可以尽情享用的青鱼罢了。”犹太人非常注重实际，他们认为，只有根据自己的现实情况给自己找到一个合理的定位，才能成就伟大的人生。

股市的繁荣，财富的膨胀，把我们许多人的心俘虏了。私心和贪婪扭曲了这些人的心态，理性和理智却在冰雪快要消融的悬崖边等待拯救的翅膀！

第四章

生活与活着





生活的选择

经济学其实是一种选择学。

生活中充满选择，我们在选择中生活。

春节假期，朋友告诉我一件好事儿。他本在虹桥机场上班，上司要他春节后去浦东机场上班，他家住市中心，上司说将给他每月增加 2000 元的交通补贴。换个上班的地方，其他没什么变化，每月增加 2000 元的收入，朋友显得很高兴。他说在虹桥机场上班每月开车也得一定的汽油费，去浦东上班每月最多也就增加 1000 元的油费，补贴 2000，净得 1000，多好的事儿。

我告诉朋友这不是什么好事儿，朋友觉得不可理解。我给他做了两个选择决策的测试，这还是我在学管理学课程时老师讲的案例，我觉得很能说明朋友作选择的问题。

第一个选择是：假设你生了一种病，这种病基本不影响你的正常生活，只是这种病在五年内的发展有万分之一的死亡率。现在有一种药可

以完全医治这种病，让你根据自己的实际经济能力作选择决定，你最多肯花多少钱买这种药？朋友说按照自己的经济实力最多肯花 1000 元钱购买这种药。

第二个选择是：有一家药厂生产了一种新药，需要征集病员做服药试验，假设你正是这种病员征集对象，这种药基本没有什么副作用和危险性，只是在服用一个疗程的三个月内有万分之一的死亡率。现在让你根据自己的实际情况作选择决定，你最少需要多少钱才肯接受这样的试验？朋友说他最也少需要 10 万元才肯接受这样的试验。

我告诉朋友：你从虹桥机场上班换到浦东机场上班，每天多开车 60 公里，每个月得多开 1300 多公里，有可能增加了万分之一的交通事故死亡率。这跟前面那两道选择决策题一样。从第一道题的角度看问题，是你要多付出一定的钱来弥补万分之一死亡率的可能性，所以当上司补贴你 2000 元，你付出以后还能得到 1000 元补贴时你就觉得满足了。再从第二个选择角度来作决策的话，也许补贴给你 10 万元你也不一定会满足。

朋友听我这么一点拨似乎有些明白，说是节后要把这个道理告诉上司，让上司多给点补贴。我给朋友又泼了点冷水，我说：其实 1000 元也好，10 万元也好，这不是一个具体的定价。关键是我们在生活的选择中，要有一定的理性，不要因为是你付出的钱就觉得越少越好，也不要因为是你要获得的钱就越多越好。万分之一的死亡率在特定的时间内应该是可以忽略不计的，我们在选择决策时应该理性面对。其实，有许多实例可以看出，我们生活中的诸多选择是非理性的。

买菜的选择，有一堆菜因为卖菜人不时地往菜上洒水，看上去这堆菜一直显得水灵鲜嫩，而另一堆菜一直没有洒水，显得干瘪没有光泽。如果这两堆菜的价格是一样的话，多数人肯定会买那堆水灵鲜嫩的菜。而理性告诉我们，一直浸在水中的菜含水分量重，且一直浸在水中也并不一定好吃。那堆看上去虽然有些干瘪没有光泽的菜，用水冲洗以后一样新鲜，且含水分量轻得多。这是我们的眼睛在欺骗我们的头脑，进而影响我们的选择。在这方面的选择中，色泽鲜艳的总比色泽暗淡的首先进入我们的选择。

当你在买一套100元钱的茶杯时，如果有人告诉你距这里不远的一个商店有跟你买的一样的茶杯，但要比这里便宜10块钱，很多人的选择是放弃正在购买的茶杯，到另一个商店去购买便宜10块钱的茶杯。然而，当你正在购买一辆20万元的汽车时，如果有人说不远的另一家车行同样的汽车比这里便宜100块钱，这时多数人的选择可能是无动于衷，继续买这家车行的汽车。这是因为价格与差价比例迷惑了我们。当买100块的茶杯能便宜10块钱的时候，我们觉得这是十分之一的差价，差价比例很大；而买20万元的汽车时，100块只是两千分之一的差价比例，小到让你觉得可以忽略不计。如果理性选择的话，应该是不管差价的比例大小，而是看具体的差价。不要在花100块钱时与花20万块钱时把价值看得不一样。类似的选择出现在我们买房子的时候，我们会把几十块几百块甚至几千块钱看得无所谓。

有些选择是习惯，有些选择是感觉，有些选择是随机。选择是生活的一种学问。我们不应该被我们的习惯或感觉来左右选择，理性对待生活的选择，或许我们会获得更多的生活价值。

卖报的那个雨天

9月21日清晨，一场带着寒气的秋雨下了起来，而报社数百名员工恰巧今天要上街卖报，我也去了。

《第一财经日报》的名字面世整整五个年头，作为第一财经的报人我们很荣幸。上街卖报本来就是对我们每一位员工的一种考验，如果再碰上一场凉意沁心的秋雨，那更要看我们每一位员工的诚意了。

其实，和报社一起走过来的报人们心中都积聚着一股暖流，许多人不顾这初秋的寒雨，一早就来到了约定好的报亭。7点左右正是上班、上学的人流高峰，我跟报亭的摊主说明来意，女摊主睁大眼睛说了声："你们太认真了！"话语中充满着敬意。

一位骑车的小伙子在报摊前停下来，一只脚踮在地上，一只手搂起滴

水的雨披，另一只手伸过来："《足球》。"我急忙把雨伞撑过去，替小伙子挡雨，一边满脸笑容地说道："再来份《第一财经日报》吧，我是报社来促销的。"小伙子只是淡淡地一笑，离开了，我的心头陡然袭上一丝酸楚。

小的时候，我跟外婆一起上街卖过菜。外婆种菜很认真，从来不上化肥，也不用农药，但奇怪的是她种的菜长得好又不生虫。外婆种菜有她的绝招，一是她多年来种菜积累的经验，二是她用心服伺她的菜园子，三是她跟买菜的顾客沟通得当，根据顾客的需求种菜。所以，外婆种的菜很好卖。许多买菜的都认识外婆，常常跟外婆预约着明天要什么菜，后天要什么菜。外婆和买菜的顾客成了朋友，以至于后来外婆不种菜了，还有顾客惦记着她，甚至找到外婆家里来。我想，卖报纸是不是和卖菜有一样的道理呢？

报亭的马路对面是一家证券交易所，门口已经有一些人等着交易所开门，我拿了几份报纸走过去。求人家买报实在有些开不了口，还是自己埋单送给各位。毕竟是做股票交易的，基本都知道我们的报纸，但平时几乎都不买。有位老先生很实在地告诉我："如今的媒体很少有客观公正的市场分析，多少总是带着某种利益去说话的；还有就是现在的市场信息很多很滥，往往是人云亦云，以讹传讹的信息铺天盖地，我们普通老百姓根本无法区别好坏与真伪。"几句话说得我面红耳赤，我问自己："我们的报纸能做到客观公正吗？我们能给读者传递真正有价值的好信息吗？如果能，他们为什么不买我们的报纸呢？"

一位一直在这个报亭买《第一财经日报》的客户李先生来取报纸了，我送给他一个纪念胸章，李先生有些漠然，他说："要这个干吗？你们把报纸做好就是对读者最好的回报了。"李先生说这话的时候一脸的认真，我倒有些尴尬。细想也是，读我们报纸的读者要你一个胸章有何意义？我问李先生怎么没有直接在邮局订阅我们的报纸，干吗每天来报亭买呢？李先生说的又是让我很尴尬的话，他说："我每天买是看好才买的，不好我随时可以不买呀。我要到邮局订了，不就被你们套牢了吗！"

雨没有停，越下越大。报社发来短信："因为大雨，促销活动可以提前结束。"雨虽然打湿了我的衣衫甚至脸庞，然而我还是想在报亭多待些时间，

我正想象着我和外婆在街上卖菜呢。卖菜是我们的目的，通过卖菜我们才知道种菜的本分和责任。

报社成立五年，业界及同行们看到的是我们的成功，问及的是我们的“秘密”，因此，我们也在思考，我们的秘密到底在哪里？

其实，在这个财富无限涌动的时代，在这个到处充满财富欲望的时代，在这个每个人似乎都在挖掘金矿的时代，财经媒体所肩负的责任显得无比神圣而伟大。《第一财经日报》诞生、成长在中国这样一个经济空前繁荣的时代，除了有其悠长而深远的历史意义以外，“第一财经”媒体以及那些媒体人也充满着斑斓魔幻的色彩。

有一本关于财富密码的书畅销全球——《秘密》。关于这本书，有一个古巴比伦398块泥石板的故事。

> 6000年前的古巴比伦几乎囊括了人类所有的先进文明，在其他民族还处于刀耕火种的时代，这个民族就已经创造了其他任何一个民族所不可企及的文明成就。因此，古巴比伦的神秘和传奇吸引了后来许多对此感兴趣的考古学人。他们都希望能够亲自揭开古巴比伦的神秘面纱，让世界看到更清晰的古巴比伦面貌。英国美索不达米亚城研究中心一个叫富兰克林·考德维尔的考古学教授，在巴比伦神秘之都的考古挖掘中，找到了398块保存非常完美并写满楔形文字的泥石板，这些泥石板与古巴比伦神秘的理财智慧有关。后来经过诺丁汉大学考古学教授什鲁斯伯里的精心翻译，人们惊喜地发现这些文字完整而系统地记载了古巴比伦的财富积聚过程，记录了古巴比伦富翁们的理财经验和智慧。古巴比伦人很懂得金钱的价值，他们借助健全的理财法则，通过致富、储蓄、投资、赚钱完成创造财富、积累财富，并且用财富来衍生更多财富的过程。古巴比伦也是当代金融和商业基本原则的发源地。398块泥石板让几千年前的财富智慧得以流传了下来。《秘密》这本书正是从398块泥石板上的楔形文字中整理而来的古巴比伦富翁们的理财经验和智慧，书中蕴藏着诱人的财富，智慧和宝藏。

我之所以想起这本书以及与这本书有关的古巴比伦398块泥石板，是因为我有一种感觉，我们“第一财经”媒体以及媒体人正在雕刻着类似古巴比伦财富密码的泥石板。我们有理由也有信心期待着一百年、五百年甚至五千年以后会有人发现这些中国“泥石板”的伟大秘密。

共和国成立60周年，震撼人心的阅兵为什么让人们在电视机前泪流满面？改革开放30年，经济腾飞的中国为什么让我们在世界面前自豪无限？中国在世界崛起，世界更需要中国，名声是随着实力的强大而日趋响亮的。媒体的强大也是如此。《第一财经日报》走过了五年，回望我们的脚步，虽然貌似坚实，可那些蹒跚的影子还是躲不过读者犀利的目光。五岁的孩子，或许刚刚走进幼儿园；五年的树木，或许刚刚开始拔节成长；五年的光阴，在历史的长河中或许可以忽略不计；而我们五年的报纸，堆起来是一座耸立的小山，铺开来是一片广阔的大地；如果是这样，再过五年、十年，阅兵场上的方阵里总会响起“第一财经”铿锵的脚步声！如果是这样，再过五十年、一百年，世界传媒大军里总会亮出“第一财经”传奇的出鞘之剑！

讲给出租车司机的故事

一篇名为《出租车司机的MBA》的文章传遍网络，而我也想给出租车司机讲讲故事。我们从文中医院门口的那两个人说起吧，一个拿药的，一个拿着面盆、热水瓶的。文中这位精明能干的司机的理论是要载那位刚出院、重获新生的人。是的，也许能多赚一些钱，而我们从另一个角度来看，拿药的可能正是从很远的地方到这里看专家门诊呢？拿面盆的也许家就住附近呢？或者拿药的仍重病在身，而拿面盆的已经大病初愈了呢？态度决定一切，说到底我们是生活在现实社会的人，赚钱是你的本能，而社会责任应该是你的职能。

我讲一个故事，一位和刘润先生一样打车十年的人是怎么对付出租车司机的。这也是一位姓刘的老先生，是位曾经在战场上出生入死的离休老

干部。刘老先生刚离休时孙子正好开始上幼儿园，于是老先生担负起了每天接送小孩的任务。幼儿园离家不远，打车正好起步价，刘先生的儿子为这一老一小买了张交通卡，让老先生每天打车接送孩子。起初，老先生没感觉到什么，后来逐渐觉察到出租车司机在早高峰的时候不愿意载他们，有时候招手四五辆车也没有人肯停下来。老先生知道精明的司机看到老人和小孩，一早打车肯定走不远，所以不肯停下来。此后，老先生就让孙子躲在他身后，每天夹着他以前上班时用的公文包，摆出干部派头。果然，每次招手，司机不再有不停车的了，车子停下来一般就不敢不载客了。就这样，老先生装模作样了好几年打车接送孙子上学。

刘老先生离休以后一般不麻烦单位派车，儿子孝顺，一直往那张交通卡里面加钱，老先生也就习惯了打车。看了刘润先生关于出租车司机的 MBA 课的报道以后，老先生也津津乐道：没什么了不得的呀，他有 MBA，我也有我的 MBA，于是就给我讲了他是怎样对付这些精明的出租车司机的故事。

一次，刘老先生的太太住华山医院要出院了，老先生要去接老太太。刘老先生的家离华山医院只有不到两站路，平时去医院他一般不打车。那天，他想接老太太回来肯定是要打车的，估计 10 块起步价走来回也可以了，老先生就打电话给老太太，叫她把出院手续什么的让在华山医院工作的外甥女给帮忙办好，他打车过来接好老太太就直接回家。老先生打了车，跟司机说："华山医院来回"，司机没说什么，车子到了医院，司机说什么也不肯等。老先生说："我跟你讲好的来回，你干吗不肯等？"司机说："等可以，重新起价。"老先生说："不行，我第一个起步价还没用完，干吗要重新起价？"司机不肯等，老先生就不下车，在车上给外甥女打了个电话，一会儿，外甥女和老太太出来了，司机只好又载着老先生回家。来回 12 块，虽然比起步价多了两块，可总比再起步少 8 块呀。

老先生还有一套经验就是打车尽量不要叫大公司的车，这是和我们好多乘客不一样的道理。他说，大公司的司机生意好，太挑客、太精明，小公司的司机好说话，基本都不太挑剔客人，只要有生意就做。老先生一次从浦东张江回市区，本来准备先从张江打一辆出租车到地铁二号线的张江

站，估计 10 块钱左右，乘二号线到静安寺 4 块钱，再叫辆出租车到家 10 块钱。他在张江镇上叫了一辆小公司的出租车，向司机说明以后，司机说："老先生，你不用乘地铁了，25 块钱，我带你回市区，我本来就要回市区，这时候也没客人。"老先生怕上当，跟司机说："可以是可以，万一你上了路有变化怎么办？你得给我写下来，到了我家再给你钱。"司机笑着说："老先生你太厉害了，没问题，我们走吧！"

老先生说："在市区打车，尽量到宾馆、写字楼门口去等车，这里的司机不敢怠慢客人。"他说："在马路上等车，尤其是下雨天或者高峰时，打车的人太多，司机挑客，老年人总是吃亏。所以，你得避开人多的地方，或者到附近的宾馆去排队等车。"老先生还说到宾馆等车，跟服务员千万不要说到什么地方，否则路近的话，他也会不客气。你就派头大一些装着听不懂他的话，不理他，他会服务很周到。老先生还有一条经验：打车前说普通话，装外地人，上了车马上说上海话。一次，老先生要从徐家汇的南丹路回复兴路的家，下雨又是高峰时候车很少，老先生就到一家宾馆去等车，服务员问老先生到哪里，老先生硬是装着没听见，派头十足地看着手表。服务员还是问："先生到哪里？"老先生觉得撑不过去了就用普通话说道："上车我会告诉司机的。"一会儿服务员就扬手让车子过来了，上车后老先生理直气壮地用上海话告诉司机："去复兴路。"司机一路上没讲一句话。

我们的出租车司机很少有懂礼貌帮客人放行李、拿东西的，老先生说到这一点的时候总是说："那是我们乘客自己不会利用服务，你出钱了，司机就应该为你服务。"一次从虹桥机场打车回家，老先生排了很长时间队才等到车，客管还一个劲地问："先生，到哪里？"无非就是希望有苏州、无锡的长途客，可以给他们的熟人拉客。老先生对这些事情很气愤，所以，他从来不回答到哪里去。客管盯着问老先生到哪里，老先生笑呵呵地说道："你帮我把行李拿到车上去，我就告诉你。"客管斜了老先生一眼，指了远处的一辆车让他上，老先生老革命出身，哪里受他这么欺负，直接打开已经开到面前的一辆车的车门，并指使司机出来帮他拿行李。估计虹桥机场的出租车司机也很少见到这样的乘客，司机硬是愣了半天。老先生声音又提高了八度："师傅，请您帮

我把行李拿上车。”客管和司机都有些发愣，老先生已经坐在车上了，司机只好把行李拿到车上。司机一路上开闷车，还老开疯车，晃悠老先生，老先生开玩笑说：“你开车稳当一些，对你对我都有好处，我还有心脏病呢！”

遇到说不认识路的司机怎么办？老先生说：“现在你打车，好多司机都客气地跟你说他不认识路，请你指路，这样，他开错了，似乎就没有责任了。”老先生讲了他对付这些司机的办法，他说：“要是碰上这样的司机，问他要他们车队的电话，向他们队长问路就是了。他要真是个不认识路的新司机，人家队长会给你解释的。他要是装憨，就不会把他们车队的电话给你。”不过，他也碰到过装憨的司机和装憨的队长。老先生从复兴西路要到澳门路去，司机说不认识路，老先生说先往静安寺方向，司机还说不认识，老先生就要了他们车队队长的电话。队长说司机是不怎么认识路，老先生问司机是上海人还是外地人，队长说是上海人，老先生也听得出司机是地道的上海人，可他就说不认识去静安寺的路，老先生只好指点着司机怎么走。沿着华山路下去，老先生说笔直开就是静安寺，到了静安寺再怎么怎么走。走着走着，老先生一不留神，司机拐到江苏路方向去了，老先生当场让司机停车，掉头拨正方向。到了目的地，老先生毫不客气地让司机减掉了3块钱。

老先生还有更惊心动魄的乘车经历。一次，刘老先生打车出去，到了目的地刷卡以后，司机给他的卡，他发觉不是他的。老先生自己的交通卡用了多年了，很旧，而司机给的卡很新。老先生也听说过有司机换乘客交通卡的事，老先生没有下车，就跟司机说了一句：“师傅，你看得出我是干什么的吗？你是不是做错了什么事啊？”说着就拿手机要拨110，司机想踩油门，老先生顺手一把拉起手刹，司机只好把老先生的卡还给他，老先生一声不吭地下了车。

惬意的咖啡座

中山公园附近有一家星巴克，不像其他星巴克店那样引人注目。店内

的各种布置甚至光线都不及其他星巴克店那样惬意。约朋友在这里见面，我从店里的一个位置换到另一个位置，总觉得不舒服。所以，一杯拿铁香草咖啡没喝完就匆匆离开。我要等的朋友还没有到，于是，我打电话让朋友到附近的另外一家咖啡店见面。朋友是做人力资源行当的，外国语大学毕业，在国外著名大学深造过，又有多年国内特大型企业人力资源管理的经历，这样好的管理人才在公司老板的鼻子底下工作多年，居然一直不为重用。再有公司整体管理不善，中、高层管理人员之间勾心斗角，公司已经连年亏损，朋友几乎看不到好的前景。于是，他跳槽去了一家世界500强的境外公司。如今在这家境外公司上海机构工作的朋友如鱼得水，虽然比原来在国企的工作更累、更辛苦，但很开心。今天约朋友见面其实只想当面分享一下他跳槽以后的感受而已。等他风尘仆仆走进这家厅堂明亮的咖啡店，我看到他在我对面坐下来时不经意地瞄了一眼玻璃窗外刚才停下的银灰色奔驰跑车。我才知道，这辆崭新的跑车是他开来的。

周末和相处很好的朋友喝咖啡，本身就是一种享受。当咖啡的醇香穿透我们之间的话语时，许多故事就已经变成生活的调料。朋友说："其实，咖啡是很神奇的，从咖啡豆的选择，到打磨、添加佐料、调制、烹煮等，跟你做许多事情的过程是多么相似。"的确，人生的经历就是在不断的打磨、调理、研制的过程中练就的。

同样的咖啡豆，调制、烹煮出来的咖啡不一定有同样的好味道，不同环境下生产出来的不同咖啡豆更加是滋味百般了。同样的人，同样的资本，同样的环境和条件，经营同样的公司却并非人人都可以做得很好，更不可能都赚钱。同样的人，在不同的公司做同样的事，得到回报的区别或者差别也是很大的。或许这也正是我们选择令人惬意的咖啡座的奥妙所在。

有一个流传甚广的美国故事，说的是有人想让一位农村小伙子当上世界银行的副总裁，还要做美国首富石油大王洛克菲勒的女婿。这个人先跟洛克菲勒说："尊敬的洛克菲勒先生，我想给你的女儿介绍一个对象。"洛克菲勒说："你做梦啊，快滚吧！"这个人说："我给你女儿介绍

的对象是世界银行的副总裁。”洛克菲勒答应了。

这个人又去对世界银行总裁说：“尊敬的总裁先生，你是不是应该马上任命一位副总裁呀？”总裁先生摇摇头说：“不可能，我这里有足够的副总裁，干吗还要再任命一个？”这个人说：“如果你任命的副总裁是洛克菲勒的女婿，可以吗？”总裁先生当然同意了。于是，一位农村来的小伙子既当了世界银行的副总裁，又做了洛克菲勒的女婿。

故事的真实性虽然无从考证，但其中的奥妙发人深省。明白人或许觉得这根本无须考证，身边或多或少会有这样故事的影子存在。因此，完全没必要为某些存在的“奥妙”所不解，这跟我们选择一个令人惬意的咖啡座一样随意而自然。

其实，即便是我们的公司，管理上不也存在着另外的“奥妙”吗？前一阵子闹得沸沸扬扬的东方航空与新加坡航空的“东新恋”，用上面那个故事来诠释，或许可以看出其中的奥妙来。可惜的是有人知道“东新恋”的结果会使得东航如同做了世界银行副总裁又做洛克菲勒女婿一样美好，好事也就得多磨了，或者说，惬意的咖啡座并不是那么唾手可得的。

从朋友喝咖啡的讲究，我就已经知道他跳槽后的感觉很不错。他说他已经习惯了不在咖啡里放糖，即使在早餐咖啡里也只是放一点牛奶。周末的下午，这个时候的咖啡他喜欢浓烈的清苦。说到那辆奔驰跑车，他满面欢颜，只是说车子是买给老婆的，自己还喜欢轧地铁。他说轧地铁也有轧地铁的惬意，就跟某种时刻喝浓烈清苦的咖啡一样。

养蜂人的秘密生活

看过苏·蒙克·基德的小说《蜜蜂的秘密生活》，我想起了我曾经接触过的养蜂人的秘密生活。

那还是我在乡下的时候，6岁左右，春天，离外婆家不远的洪山那边

来了一群外乡的放蜂人。他们搭了好几个油布帐篷，在山坡上依次排放着上百只蜂箱。由于害怕被蜜蜂蜇伤，当地人，尤其是孩子们总是远远地看着他们。穿着干净、头顶纱帽的养蜂人在孩子们的眼里犹如外星人一样神秘。养蜂人只是在他们租用的领地里有序地工作着，“嗡嗡嗡”的蜜蜂漫无边界地到处飞舞。那边生产蜂蜜的机器声以及帐篷、卡车让我是那么好奇。于是，我几乎每天都要去远远地看一眼养蜂人的秘密生活。

《蜜蜂的秘密生活》说的是一个叫莉莉的女孩与粗暴顽固的父亲一起生活在美国南卡罗来纳州的一个桃园里。莉莉的生活笼罩着一个挥之不去的阴影，在她 4 岁那年的一个下午，母亲中弹身亡，而误杀母亲的人正是莉莉自己。她从此陷入了无法摆脱的“心灵黑洞”，就像一只失去蜂巢的野蜜蜂，没有了欢乐。14 岁那年，莉莉带着唯一真正关心她的黑人保姆罗萨琳来到一个叫“蒂伯龙”的小镇，被善良而古怪的养蜂人月份姐妹收留，又好似蜜蜂回到了蜂巢。于是，小女孩心中的阴暗情结得到了救赎，得到了治疗，生命被重新点亮。

养蜂人的世界充盈着采集蜂蜜的欢乐，但也有被蜜蜂蜇伤的危险，养蜂人的生活秘密正在于此。6 岁的我，父母亲被“文革”的风暴袭击着而自身不保，无辜的孩子被“抛弃”在他乡。6 岁的心灵虽然还没有更多的苦痛和抱怨，然而，对蜜蜂般的欢乐和幸福也总是有着无限的向往。

一个下午，在离养蜂场不远的油菜地里，油菜花正盛开着。蜜蜂在花丛里飞舞，我仍旧是远远地去看养蜂场，不敢走近。在茂盛的油菜地里，我很安静，很认真地看着一只只蜜蜂飞来飞去，当一只蜜蜂停在我眼前的油菜花上时，我轻轻地伸过手去捏住了它的翅膀，一只小蜜蜂就被我抓在手里了。“嘿，你弄痛它了！”突然，我背后有人走过来说。是那边的养蜂人，正是顶着纱帽的养蜂人。“你不喜欢蜜蜂吗？”我摇摇头又点点头，养蜂人说：“你要是喜欢的话，就把那只蜜蜂放了，我带你到那边去看蜜蜂。”我睁大着眼睛，手上的蜜蜂已经飞走了。

带我到养蜂场去的人姓沈，我戴着他们给我的纱帽在养蜂场里高兴得不知道看哪里好。几个帐篷有他们的宿舍、厨房以及蜂蜜采集机房，我还

仔细观看了养蜜蜂的蜂箱。自从认识了那位姓沈的叔叔，我就经常去养蜂场玩儿。有时候他们还留我在那里吃饭，他们会特地在我的饭碗里浇一些蜂蜜。那时候，我觉得那是世界上最好吃的米饭了。不过，我跟养蜂人的交往还远远不只这么平淡，《蜜蜂的秘密生活》之所以勾起我的这段回忆，更多的是因为我认识的养蜂人救过我的生命。

跟养蜂人熟悉以后，我几乎把养蜂场当成家一样，在他们那里吃甚至住。我看到了养蜂场所有的秘密，我知道了蜜蜂的秘密。养蜂场没有接通自来水，他们储水用的是大水缸，那水缸有一米多高。那天，小沈叔叔在蜂蜜采集机房里，让我到厨房用杯子给他弄一点水。我去了，水缸里的水已经见底了，我用水杯根本就够不着缸底的水，可我又特别想帮养蜂人做事情，于是我就踮起脚去舀水，谁知用力过猛使身体失去平衡，一头栽进了水缸里。栽倒在水缸里的我动弹不得，水正好漫过我的脖子，我挣扎了一会儿就晕过去了。等我醒来时，我正枕在小沈叔叔的手臂上。

养蜂人在那里驻扎了很久。那年夏天我回上海后，再也没有与养蜂人见过面，虽然常常想起他们，想起那位小沈叔叔。《蜜蜂的秘密生活》告诉了我想了很久很久的问题：那么小的我为什么那么快就会和养蜜蜂的异乡人亲密如故？原来人是可以在最意想不到的地方找到亲人的，也许并非一定是在你自家的屋檐下。

生活与活着

一位朋友跟他老婆陈述坚决不戒烟的理由时，是这样说的：抽烟是我的一种生活，而不抽烟的我只是活着。这个理由的确感动了他老婆，也感动了许多抽烟的朋友。而我倒是从中得到一些关于生活的感悟来。

其实我们许多人对生活的祈求并不太多，只希望能保持那种在他看来十分美好的现状而已。我们家弄堂口不远的马路拐角处有一位摆地摊的老太太，多少年我们进进出出，都看到老太太每天像上班一样准时，在那里摊

开货品不多的买卖。常卖是些针头线脑、纽扣、发卡以及胸针、头花、袜子、布鞋等，另外也季节性地叫卖着栀子花、白兰花。不过，前些年开始有城管管理起街头摊贩以后，老太太的地摊就摆得不太正常了。她经常跟城管们周旋，玩“猫捉老鼠”的游戏，但就是这样，老太太也还一直坚守着她那块地摊。用《士兵突击》里的一句时髦话说，这叫做“不抛弃、不放弃”。

去年开始，城管们对这些没有多少妨碍的地摊好像有些默许了，老太太的地摊又“经营”得正常起来。老太太姓黄，这里的人都熟悉她，叫她黄阿姨。黄阿姨1986年从厂里退休以后就开始在这里摆地摊，20多年了，老太太也70多岁了，就是不肯放弃她的小地摊。其实黄阿姨家境很好，并不缺她这点摆地摊的钱。黄阿姨的先生是位退休中学教师，一个儿子一个女儿，都在国外。儿女都劝说过老太太不要这样辛苦，可黄阿姨就是不听。黄阿姨以前就住在我们这个弄堂对面，2002年老房子动迁以后，她家搬到梅龙地区去了，可老太太还是每天正常来这里“上班”。

去年夏天的时候，我在黄阿姨的地摊前躲过雨，她的地摊上有一个遮风挡雨的布帘子。短短十几分钟里，黄阿姨的话就像我那位坚决不戒烟的朋友的言辞一样让我感动。黄阿姨说：“要只是为了钱，我这个摊头早就可以不做了，我做一年这个摊头的钱还不如我儿子在美国一个星期的薪水。可每天来这里叫卖，我就活得开心，人活着开心就好。”她说：“我也想过放弃这个地摊的，可心里就是惦记着，放不下。哪天，我要不来的话，也许我就活不长了。”

最近读到《戴维·D. 洛克菲勒留给儿子的38封信》，其中有关于“天堂与地狱”的诠释。其实也是关于人之于工作和生活的诠释。戴维·D. 洛克菲勒是美国第一家工业托拉斯企业的创建者，他出身贫寒，却野心勃勃，成为世界上最富有的人是他儿时就有的梦想。他在给儿子的38封信中谈到工作，他说：“如果你视工作为一种乐趣，人生就是天堂；如果你视工作为一种义务，人生就是地狱。”

信中讲到工作的态度决定了我们快乐与否。同样都是石匠，同样在雕塑

石像，他们的收入都一样，如果你问他们："你在这做什么？"他们中的一个人可能就会说："你看到了嘛，我正在凿石头，凿完这块我就可以回家了。"这种人永远视工作为惩罚，在他嘴里最常吐出的一个字就是"累"。另一个人可能会说："你看到了嘛，我正在做雕像。这是一份很辛苦的工作，但是酬劳很高。毕竟我有太太和四个孩子，他们需要温饱。"这种人永远视工作为负担，在他嘴里经常吐出的一句话就是"养家糊口"。第三个人可能会放下锤子，骄傲地指着石雕说："你看到了嘛，我正在做一件艺术品。"这种人永远以工作为荣，以工作为乐，在他嘴里最常说的一句话是"这个工作很有意义"。

我们应该体会得出，天堂也好地狱也好，其实都是由自己建造的。如果你赋予工作意义，不论事情大小，都会感到快乐；自我设定的成绩不论高低，都会使人对工作产生乐趣。而如果你不喜欢做，任何简单的事都会变得困难、无趣。当你叫喊着这个工作很累人时，即使你不卖力气，你也会感到精疲力竭；反之就大不相同了。我们生活的意义又何尝不是如此呢？活着并不等于你生活得很美好，生活的态度决定了我们活得快乐与否。在这个美好的世界上，一代人走了，又有一代人会兴高采烈地来，大地依旧生机勃勃，太阳照常升起又落下，生活总是会让人有所追求的。

没有鱼鳔的鱼是如何拥有海洋的

接到李逢春的婚礼请贴，我和太太惊讶不已。一是因为李逢春是我们多年前认识的一位朋友，三十好几了，他终于结婚了；二是他的婚礼在上海金茂大厦举行，这是我们想不到的。我们知道他这几年生意做得很大，可到底有多大，我们从来没有打听过。

1998年冬天的一个深夜，我和一位朋友从海员俱乐部出来，过外白渡桥向外滩方向走。在福州路外滩附近，我看到外滩墙上坐着一个人，腿脚朝向江面。我心里"咯噔"一下，本来想找到联防队的人来管管，可当我走近这个人，看到是一位面貌清秀的小伙子时，我不由自主地发问："嘿，

怎么回事？”也许是因为终于有人注意他了，小伙子“哇”的一声哭了出来。

小伙子就是李逢春，我把他从外滩墙上拉了下来，等听他讲完自己的辛酸事儿，第二天凌晨一点的钟声已经敲响。李逢春老家在安徽阜阳，1996年发洪水，他老家受灾很重。那时李逢春刚过17岁，他听说大上海遍地黄金，就只身一人来闯荡了。两年多来，他先是在一家饭店打工，后来又到一个搬家公司做搬运工。我看到他的那个深夜，他坐在外滩墙上是想着死的，搬家公司的老板和工友们也找了他一个晚上。前一天，公司为一家客户搬家，在搬运一只木箱子时，李逢春一不小心把里面装的价值上万元的古董花瓶打碎了。东家一定要公司赔偿，公司以东家事先没有告知木箱里装的是易碎古董为由，坚决不予赔偿。可李逢春是个很懂事的孩子，他背着公司主动把自己两年多来省吃俭用攒下的1万多块钱全部拿出来赔给了东家，就一个人离开了公司。快过年了，李逢春本打算拿着钱开开心心回家过年的，可钱没了，他觉着生活没有了方向。整整一天一夜，他没吃没喝，坐在外滩墙上，对着滚滚黄浦江回想着自己两年来闯荡大上海的艰难日子，问苍天生活怎么会如此不公。

那天我把李逢春领回了家中，给这位从乡下来上海打工的孩子讲了很多事，还讲了美国石油大王哈特与大银行家罗斯的故事。

哈特年轻的时候，因为家贫没有读多少书。他去城里想找一份工作，可是城里没一个人看得起他，因为他没有文凭。就在他决定要离开那座城市时，忽然想起给当时很有名的银行家罗斯写一封信。他在信里抱怨了命运对他是如何的不公：“如果您能借一点钱给我，我会先去上学，然后再找一份好工作”。银行家罗斯真的给他回信了，可是，罗斯并没有对他的遭遇表示同情，而是在信里告诉哈特：在浩瀚的海洋里生活着很多鱼，那些鱼都有鱼鳔，但唯独鲨鱼没有。照理来说，没有鱼鳔的鲨鱼是不可能活下去的，因为它行动极为不便，很容易沉入水底，在海洋里只要一停下来就有可能丧生。为了生存，鲨鱼只能不停地运动，很多年后，鲨鱼拥有了强健的体魄，成了同类中最凶猛的鱼。最后，罗斯说，这个

城市就是一个浩瀚的海洋，拥有文凭的人很多，但成功的人很少，而你现在就是一条没有鱼鳔的鱼……那晚，哈特躺在床上久久不能入睡，一直在想着罗斯的回信。突然，他改变了主意。第二天，他跟旅馆的老板说，只要给一碗饭吃，他可以留下来当服务员，一分钱工资都不要。旅馆老板不相信世上有这么便宜的劳动力，很高兴地留下了他。10年后，他拥有了令人们羡慕的财富，并娶了银行家罗斯的女儿。

这天晚上，李逢春也没有睡着，他一直想着那条没有鱼鳔的鱼，一直想着石油大王哈特和银行家罗斯。从那天开始，李逢春一心想做一条畅游大海的鲨鱼。第二天，李逢春回到了搬家公司，第二年，我给他介绍了投资人，他创办了自己的运输公司。后来，他接到了一家大型化工公司的整体物流业务，再后来，他成立了专门经营危险品运输的物流公司。几年来，听说李逢春的物流公司年产值已经有几十个亿。看来，他已经成为了一条遨游大海的鲨鱼了。

陪朋友喝夜酒

承志是我的好朋友，昨晚十点突然打电话给我：“兄弟，你有空陪我喝酒吗？我真不知道该怎么办才好。”我着实吓了一跳，原来承志辛苦经营了十多年的广告公司卖给别人抵债了，自己彻底破产。作为朋友，我在电话里只能说些宽慰的话：“公司不赚钱，能卖掉还算好的，你还可以重新开始。”

等我赶到离承志家不远的红松路上那家酒吧时，承志已经喝得差不多有些醉了，两眼直看着窗外闪烁的霓虹灯发呆。这时见着好友，心情可以想象，承志的眼泪一下子就下来了。我拍着他的肩膀说：“兄弟，没什么大不了的，天无绝人之路。”

承志觉得自己四十好几的人，从航空公司辞职下海经商，开饭店，开公司，十多年来总是没成功过。现在公司没了，还欠着十来万的债务。上有年迈的父母，下有才上初中的孩子，老婆的工作也很一般，此时，他真

不知道前面的路该如何走。

承志想把他现在唯一值钱的房子卖了，一部分还债，一部分搏击商场重新起家。我说："房子万万不能卖，你把房子卖了，家就没了，老婆孩子往哪里去呢？"承志反问我："那你说我怎么办呢？"

我喜欢用故事打动人，我给承志讲了一个"受骗的农夫"的故事。

有一个农夫牵了一只山羊，骑着一头驴进城赶集。三个骗子看到了，商量着去骗那农夫，看谁骗人的本事最大。

第一个骗子说我去把他的羊骗来吧。于是，这个骗子乘农夫骑在驴背上打瞌睡之际，把山羊脖子上的铃铛解下来系在驴尾巴上，把山羊牵走了。

第二个骗子说，你把羊骗到手太容易了，他骑在驴子上我能把他的驴子骗过来，你们等着瞧吧。

不一会儿，农夫发现山羊不见了，急着寻找他的山羊。这时第二个骗子走过来热心地问他找什么。农夫说山羊被人偷走了，问他看见没有。骗子随手一指，说看见一个人牵着一只山羊从林子中刚走过去，准是那个人偷了羊，快去追吧。农夫急着去追山羊，把驴子交给了这位"好心人"，结果驴子也没了踪影。

第三个骗子说你们骗他的羊和驴子太容易了，我能把他穿在身上的衣服骗过来，不信你们等着瞧吧。

农夫伤心极了，一边走一边哭，当他来到一个水池边时，却发现一个人坐在水池边，哭得比他还伤心。

农夫想：还有比我更倒霉的人吗？于是他走过去问那个人哭什么。

那人告诉农夫，他带着一袋金币去城里买东西，走到河边歇脚，洗脸的时候不小心把金币掉进水里了。农夫说："那你怎么不下去把金币捞上来呢？"那人说："可我不会游泳啊，如果你能帮我捞上来的话，我愿意用二十个金币酬谢你。"

农夫听了很高兴，心想：这不仅能把我的损失全补回来，或许还能赚一笔钱呢。于是他连忙脱光衣服跳下水去帮那人打捞金币。可是他折

腾了很久也没有捞着金币，当他空着手从水里爬上岸时，却发现他的衣服和干粮都不见了，身上仅有的一点儿钱还在衣服口袋里装着呢。

三个骗子都得手了，对于农夫来说似乎应该总结出一点儿什么来。没出事的时候麻痹大意、没有防范意识，出了问题以后又惊慌失措、轻信别人；进一步造成损失以后更是急于弥补、病急乱投医。三个骗子正是抓住了人性的这三个弱点，轻而易举全部得手了。

承志最大的弱点也正是这些。当年从航空公司辞职下海，就是因为自己买股票认购证赚了一大笔钱，于是筹划着跟几个人合伙开了家饭店。人家几位主要股东都是亲兄弟，他一个外人，没多久就被人踢出来了。而且说饭店亏本，投资款分文没拿到。后来再投资广告公司，自己又不是很内行，聘请的广告经理人总是吃里爬外，大钱赚在自己口袋里，成本算在承志的公司上。我多少次提醒过他，可承志心地太善良，总是轻信别人。后来承志又花几十万投资大型写真设备，没想到这些设备跟电脑一样淘汰更新很快，一年下来钱还没赚回来，设备就不值钱了。最严重的一次是承志急于弥补这么多年的损失，冒险贷款投资了一笔远远超过他承受损失能力的业务，结果失败了。

陪朋友喝这样的夜酒，心情很不好受，看着承志的泪水滴在酒杯里，艳红如血的酒又怎么能解得了他心头的愁呢？

没有手机，没有网络

我常常想，现代人要是没有手机、没有网络那可怎么办？手机和网络似乎已经成了我们生活的一部分，缺少了手机和网络，我们或许会晕头转向、无所适从。

端午小长假，我对老婆说："这三天哪里也不去，拔掉电话，关掉手机，不看电视，坚决不开电脑，真正在家休息。"老婆说："要不要把家里电源

也切断啊？”我想想觉得不行，对老婆笑笑说：“厨房冰箱里有吃的、喝的，晚上卫生洗漱的灯光怎么办？那恐怕受不了。”老婆说：“人家地震灾区有不少人正经受着没有手机、没有网络、没电、没水的煎熬呢，我们为什么不可以也煎熬几天呢？”我说：“那这样吧，电源和水源不要切断，但我们尽量不去使用就是了。”

休息的第一天上午，一觉睡到中午 11 点，不起床则罢，一起床什么都对我们想象好的断电、断水不利，我和老婆协商：“咱们什么都可以断，这电和水是万万不能断的。”老婆同意了。

早餐和午餐就一起简单对付了，牛奶、面包、火腿肠再加水果。

下午整理房间、做卫生，再看看书，时间很快就到傍晚了。5 点左右，有人按门铃，对讲视频里看到是小区保安。我问：“谁呀？”保安说：“你们家里有人啊！是物业让我们来检查的，说你们家亲戚打电话找不到你们人。”

哇，糟糕了！肯定是家里电话、手机都打不通，就找到我们小区物业了。要不要开电话或手机呢？我和老婆觉得一定要坚持下去，坚决不开电话和手机。

晚饭下了清汤阳春面，不开电视不开灯，点了蜡烛后，我对老婆说：“烛光下好浪漫温馨哦。”老婆说：“我没感到温馨啊。没有电视、没有音乐、没有电脑网络，好像快要窒息了。”

第一天过去了，第二天本想再睡到 11 点起床，可早上 6 点不到，门铃就响了，对讲视频里看到是我爸在楼下。叫醒老婆后，我给老爸开了门，等待一顿臭骂。

老爸进得门来就一顿数落：“你们怎么回事，家里电话不接，手机关机。让物业来打听，说家里有人。有人怎么把电话关了呢。”

还记得 20 世纪 80 年代初，老爸单位要给家里装电话，可他死活不肯，说家里装什么电话，省省吧。可现在才一天没通电话，看把他急的。上午 8 点多钟，保安又来按门铃，保安说：“你们家怎么回事，家里有人干吗不接电话，有好几个找你们的电话都打到小区物业那里了。”

我问老婆：“怎么办，电话要开吗？”老婆说：“看来不开不行了，先把

电话开了吧，手机继续关机。”

还没坚持到第三天，手机、电视、电脑全开了，MSN、QQ 以及电子邮件里都有人问我们电话无人接听、手机关机是怎么回事。

我想起一则故事，说是有一个失业的年轻人，到微软去应聘一份清洁工的工作。在经过面试和实践考查以后，人力资源部告知他被录取了。人力资源部说：“请你将 e-mail 地址留给我们，以方便工作联系。”年轻人说：“我没有电脑，所以也没有注册 e-mail 地址。”人力资源部却说：“对微软来说，没有 e-mail 地址的人等于不存在的人，所以很遗憾，微软不能聘用你。”

年轻人失望地离开了。他揣着口袋里仅有的 10 美元，到便利店买了 10 公斤马铃薯，再挨家挨户转手卖出。两个钟头后马铃薯卖光了，他赚得了 15 美元。他从来没有想过，竟然可以这样挣钱。于是，他继续推销马铃薯，业务不断增多，利润也不断增加。有了本金之后，他认真地做起了这种送货上门的生意。自身努力加上好人缘，短短五年后，他便建立了一个庞大的“挨家挨户”贩售公司，以优惠的价格，将新鲜蔬果送到客户家门口。

保险公司找到他，要为他和家人设计一套保险，他同意了。签约时，业务员向他要 e-mail 地址，他不得不再次说：“我没有电脑，也没有 e-mail 地址。”保险公司业务员很惊讶：“你拥有这么大一个公司，却没有 e-mail 地址。想想看，如果有电脑和 e-mail 地址，你可以多做多少事情啊！”

他淡然一笑，说：“那样的话，我就只能是一名微软的清洁工了。”

在这个世界上，还有许多人并不依赖高科技，他们的生活也一样精彩。

生活，真实还是虚幻

我家门前有两条交叉的河流，一条是蒲汇塘，一条是新泾港，河水有时候清澈见底，有时候又混混沌沌。黄昏散步时，我经常对着两条河流发呆，

思考着我们真实与虚幻兼容的生活。

小区的绿化道上，我们正在散步，太太的手机铃声响了，她说："我先回去，贝贝要吃东西了。"贝贝是太太在网上养的宠物兔。

在单位的电梯里，听到一个女孩很开心地说："昨晚上，我把老板家菜园子里的菜全偷光了。"大概是女孩在开心网上报复工作中老板的刻薄。

不管在网上养宠物、种菜、抢车位，还是买卖奴隶，甚至网上结婚生子，只要保持一颗清醒的头脑——这只是网络生活，玩玩而已，那也就罢了，对现实生活不会有多大障碍。然而，随着 IT 科技的发展越来越尖端，电子芯片和网络应用越来越普及，如果那些本来看似虚幻的东西真的开始侵占我们真实的生活了呢？特别是在那些网络与现实交融越来越深刻的领域里，那你就不得不郑重地思考这些问题了。

有"世界上第一个电子人"之称的英国雷丁大学教授凯文·沃威克，从 1998 年就开始尝试"人机一体化"的电子时代生活方式。他将储存有个人信息数据的电子芯片植入自己的手臂，并通过与电脑相连的扫描仪扫描，将芯片上的数据输入电脑。这是虚幻入侵真实的开始。

2003 年，沃威克又进一步进行了将微型芯片移植进手臂并指挥电脑的实验。这就是用神经系统控制外接设备，以电脑代替人的反射系统读取神经指令的"电子人"理论。在实验中，大脑发出的指令通过植入的导线传递到一个无线电转发器上，再以无线电脉冲信号的方式传给电脑，电脑将这些信号还原并输出，机械手在信号指使下一张一合。用这种方式还能控制电灯的开关，甚至让电动轮椅行走起来。这已经是虚幻开始控制真实。

后来，沃威克的"人机一体化"实验又得到了妻子埃文娜的支持。2004 年 6 月，埃文娜在新西兰的奥克兰将与丈夫相同的微型芯片移植进自己的手臂。手术后仅一天，沃威克就与妻子进行了可能是人类历史上的首次"电子人的交流"——夫妻俩蒙住眼睛感受对方的举动，当沃威克微微动了一下手指时，根本看不见他的埃文娜立即说，她感受到仿佛有一道闪电穿过她的手掌，直扑指尖。沃威克则说："对我而言，这就像

是我太太在跟我交流。”夫妻俩的“第一次直接接触”，就是由他们手臂内的芯片通过电脑传达各自的神经信号而实现的。或许，真实与虚幻的兼容已经实现。

沃威克在新书《我，电子人》中预言：“50年内，全球大部分人都会通过植入式芯片与一个超级网络连接，仅仅通过意念登录、下载并利用知识。”他说：“8岁的时候，我第一次读到《终极人类》。你看，40年后，我已经两次实现了小说中想象的人体芯片植入手术。谁说50年后，地球不会是电子人的世界呢？《骇客帝国》的确在很多地方再现了我对未来人类和世界的预测。”那么，半个世纪后的“电子人”又是什么样呢？沃威克说：“电子人的外表和你我一样。但他有两颗心，一颗是‘怦怦’跳动的心，另一颗是芯片的‘芯’。他既可以和我们一样独立思考，又能借助另外一颗‘芯’毫不费力地获得更多的知识和技能。”

在一些科学家眼里，真正意义上的电子人还只是一个空想。反对者认为，沃威克的人工反射系统实验是在手臂上的神经末梢进行的，但目前还没有人敢于将自己的中枢神经与电脑相连。也就无法确定一旦这样做后，中枢神经能否正常工作。更让他们担心的是，电子人对“人”的概念将是一个挑战，如果连支配人类思想和行为的神经系统也能用电子产品替换，人同人工智能的机器还有多大区别？人还能否称为“人”？不过，外界的评论并没能阻止沃威克向他的目标进军的脚步，他计划在有生之年完成中枢神经连接电脑的实验，成为一个真正的“电子人”。

生命最重要的特征在于思维和记忆，人的中枢神经系统除了支配着躯体的各种活动以外，最重要的是控制着人的大脑思维和记忆。如果沃威克真的能够完成中枢神经连接电脑的实验，从而成为一个真正的“电子人”的话，那我们生活的世界又将会变成什么样子？知识可以拷贝？记忆可以复制？人类的思维可以借助电脑的力量，不受知识局限而无穷无尽地发挥？人不需要上学读书，知识和技术可以随时掌握？真不敢想象，那样的生活到底是真实还是虚幻。



第五章

打开财富的链接

嘿！你看到赚钱的机会了吗

最后悔什么

与财富的缘分

制造出来的需求

把孩子培养成财富

人不可貌相

打开财富的链接

奥运会的财富契机

我与“暴富”的一次玩笑





嘿！你看到赚钱的机会了吗

元旦过后不久，我们中学同学搞了一次聚会。多数人见了面都已经很陌生，可有一个人大家都不陌生，就是冯潇潇。冯潇潇最喜欢利用朋友做生意，利用各种机会做生意，这么多年下来班里 38 位同学没有他不联系的。不过，这次聚会亏得有他，没有他的促成，这么多同学根本就聚不齐。我们聚会图的是同学情义，二十多年的沧桑世变有说不尽道不完的事业前程、家长里短。冯潇潇虽然也少不了聊这些，但他更会抓住一切机会做他的生意。他有一句口头禅："嘿！你看到赚钱的机会了吗？"这次短短半天聚会，冯潇潇做成了三笔生意：要为林同学公司更新 100 多台电脑，接下了张同学公司新大楼的装修业务，为宋同学的公司做长期广告代理。

冯潇潇说聚会肯定要喝酒，没开车来，吃完饭回家要搭我的车，我当然不好拒绝。我住虹桥，他住闵行，还得送他一程。一上我的车，冯潇潇就是那句话："嘿！你看到赚钱的机会了吗？"我笑得差点晕过去。

广播里在播新闻，冯潇潇已经在打盹。一会儿，广播新闻里说：“国务院办公厅日前发出《关于限制生产销售使用塑料购物袋的通知》。通知指出，鉴于购物袋已成为‘白色污染’的主要来源，今后各地人民政府、部委等应禁止生产、销售、使用超薄塑料购物袋并将实行塑料购物袋有偿使用制度。自2008年6月1日起，在所有超市、商场、集贸市场等商品零售场所实行塑料购物袋有偿使用制度，一律不得免费提供塑料购物袋。”新闻还没播完，我只听得冯潇潇叫起来了：“嘿！你看到赚钱的机会了吗？”说着电话就打起来了：“喂，是陈总吗？陈总啊，你那里库存的那个被污染的白棉布我要了，不过价格你得再下来点，我可是冒着风险揽你这笔生意的呀，明天我就来签合同。”

冯潇潇打完电话就兴奋起来了：“嘿！”我没等他说下去就打断他，我说：“又发现赚钱机会了吗？”他说：“你没听到刚才那条关于限制生产销售使用塑料购物袋的新闻？超市不用塑料袋能用什么袋？环保用棉布袋最好了，我朋友陈总那里正好有一大批被污染的棉布没地方去呢，我拿下来找人加工成布袋，再销给超市，肯定没问题。”我睁大着眼睛往后看了一眼冯潇潇，我说：“你小子怎么这么机灵啊？听新闻也想着做生意。”

冯潇潇不无感慨地说道：“都是生活逼的呀。我感觉这个世界真好，什么时候只要你想赚钱，什么地方都有钱赚，就怕你口袋不够大。”

冯潇潇本来就很聪明，大学又是读营销专业的，所以做起生意来左右逢源。我们同学中他是最早辞职开公司的，开贸易公司、广告公关公司，什么生意都做。20世纪80年代初就倒腾汽油、柴油什么的，上班的时候几个电话一打，上家下家搞定，20万就赚到了。后来是单位逼他辞职的，他在单位上班做自己的生意，不需要付房租、办公费、电话费，因此，到如今冯潇潇还在怀念在国企上班的好日子。

冯潇潇说他做生意的智慧是从犹太人那里学来的，犹太人赚钱通常是不分地方，也不分时间的。他讲了一位犹太人到死也在赚钱的故事，让我差点笑出眼泪来。

说是有位叫菲勒的犹太富翁，活到77岁时生病快要死了，他还想着赚钱。富翁让秘书在报纸上发布了一个广告，说他即将去天堂，有愿意给在天堂的亲人带口信的，每人收费100美元。这个看上去似乎有些荒唐的广告，却引起无数人的好奇心，结果他真的赚了十多万美元。他觉得赚得不够，又让秘书刊登了一则广告，说他是一位礼貌的绅士，愿意和一位有教养的女士共居一个墓穴。结果，真有一位贵妇人愿意花50万美元替他修墓并将在日后和他一起长眠。

冯潇潇在讲这个故事的时候一点也没笑，我知道他是把这些事情当真了。

最后悔什么

有人做了一个调查，问我最后悔什么。我不假思索地回答：经历就是人生，人生无悔。调查者似乎觉得没达到他的目的，又提示我说："你没有在金钱财富方面的后悔事吗？"我这才明白访问者是带着主题来提问的，他最希望被访问者在金钱和财富方面有一场追悔莫及、甚至痛不欲生的经历。于是，我在我的脑海里翻江倒海地寻找这类事。

其实，关于财富和金钱方面的后悔事还真的不少，后悔当年买了30张股票认购证以后，又千方百计以原价甚至低价让给别人；后悔用生日日期买彩票，坚持了快两年的时候停下来不买了，那号码却中大奖了；后悔在房价大涨以前没有投资房产；后悔在股票大跌之前没有全部抛掉；最最后悔的是，在风投看中自己参与开创的某IT公司之前，转让了自己的股份。

1997年冬天，有朋友从国外回来邀请我一起开创网络公司。此时许多人已经看到了IT业兴旺发达的前景，我和家里人商量后拿出全家人的积蓄投资了朋友的这家网络公司。朋友也是我的亲戚，去国外发展多年，我对他的了解也只是听他讲述自己在美国从事IT业的神奇经历，听他讲述神奇的互联网，听他讲述IT业神奇的未来。当然，还听他激动人心地

讲述网络公司的发展前景。

公司很小，没多少人马，但当时的电脑等 IT 硬件很贵，除了设备、房租以及人员工资以外，日常开支也很大。公司开创的最初一年内几乎没有什么收入，我真的时时刻刻担心公司的“前景”会成为泡影。朋友组织的一班人马很敬业，不分白天黑夜地在公司忙碌着，一年以后公司的网站开始有了人气，两年后开始有了微薄的收入，到第三年时已经小有名气了。可是这时公司的资金已经有些吃紧，朋友所描述的“风投”还没有任何成功的迹象。虽然朋友还一直在与境外的投资商周旋，虽然有很多的投资意向不停地在公司的董事会上讨论。可是，只闻雷声，不见雨点，置身其外的人是感受不到那种煎熬的。到 2001 年的第四年，公司真的没有资金了，能维持公司运转的是坚强的股东们以及信心百倍的一些技术员工。大家都不要薪水，只求有一顿盒饭以及解渴的开水，桶装水也已经停止使用了。于是，我委婉地向朋友提出：能否转让我的股份？我看得出朋友的眼睛里似乎闪过一丝“惊讶”，但我当时的理解，或许是他也感受到了公司前景不妙的“惊恐”。我不是第一个提出退出公司的人，所以我并不觉得对不起朋友。朋友找我进行了一次很长的谈话，记得他还给我讲过一个“距黄金三尺”的故事。

故事是说在美国淘金热的日子里，达比也染上了“黄金热”，于是到西部去淘金。他到那里选了一块地，开始用十字镐和铁锹工作了。经过数周的劳动之后，他得到了报酬——发现了一块闪闪发光的矿藏。但他需要用机器将矿石挖掘出来，于是他悄悄地将矿石掩埋好，回到了马里兰州威廉斯堡的家乡，将“发财”的消息告诉他的亲戚与少数邻居，他们凑钱购买了所需要的机器，并将机器运去挖矿。开采的第一车矿石运到了提炼场之后传来消息，证明他们拥有了科罗拉多州矿藏最丰富的矿场之一。再有几车矿石，便可以清理掉所有债务，之后便是丰厚的利润回报。

挖土机挖得越深，达比和朋友们的希望也越高。可是，怪事发生了，

金矿脉突然消失，他们的美梦到了尽头，聚宝盆不在了。他们继续挖掘，试图找回矿脉，但结果均徒劳无功，终于他们决定“放弃”了。

他们只以数百美元的价钱将机器卖给一位收破烂的人，便搭火车走了。那位收破烂的人知道他们离开的原因后，就花钱请来了一位工程师，检查矿场，并作了一番计算。这位工程师提出意见说，这个开矿计划之所以失败，是因为矿场主人不懂什么叫“假脉”。依照他的计算，在距离达比停止挖掘之处三尺的地方，将可以找到矿脉。果然，在那儿找到了真的矿脉！

朋友是想告诉我，被暂时的挫折吓倒而轻易放弃，是失败最常见的原因之一。然而，我没有被朋友的故事打动，因为在我的感觉中，朋友所讲述的只是一个故事而已，我毅然决然地退出了公司。可是，这回我真的错了，就在我退出公司半年后，有风险投资青睐了我们的公司，公司不但获救，而且从此一“发”而不可收。但对我来说，这样的后悔只犹如大梦惊醒，一去不回了。

与财富的缘分

每当我想做点什么赚钱的事而又总是失败时，我那位精于掌故和寓言，又做过幼儿园老师的老妈就会这么说我：人奔财，万丈高；财奔人，万万顺。老妈的观点是说，财富与人是有机缘的，不要挖空心思想着发财。于是，我就变得越来越没有斗志，总觉得我这人与财富没有缘分。

80年代，上大学的时候我是班里最热衷于勤工俭学的一个。一位出版社的亲戚帮忙找了个好差事，帮人家誊写稿子，千字两毛钱。我和另外一位同学一个月誊写了一部30多万字的长篇小说，拿到了60多块钱，那已经是非常可观的收入了。到出版社交了稿子拿了钱，心里别说有多高兴。那时候的60多块钱几乎是一般工人一个月的工资，一个上学的学生突然

兜儿里揣着这么多钱是什么滋味？首先我想对我妈说我奔着那财富去了，奔着了！这念头想着想着，我就不时地摸摸口袋，那钱硬硬的还在。快到学校了，我下了公交车的第一件事就是摸口袋里的钱，可是钱不在了，再摸，真的不在了。我回头就奔向公交车，可公交车已经远去。我的心一下子就凉了下来，这不仅仅是我一个人的钱，是和另外一位同学两个人的钱呢，我怎么向同学交代？马上我就想到了我老妈的警语：人奔财，万丈高。我似乎听到了老妈的教导：孩子啊，这财富不属于你的，你就不要强求了。这件事害得我跟同学有了隔阂，同学怎么也不相信我把钱弄丢了。那时候喜欢听贝多芬的《命运》，学校的喇叭里一直放着这个音乐，我听得有些心烦，说不相信命运吧，事实就是这样。

我妈还经常讲一个老掉牙的小和尚与金子的故事。三伏天，骄阳似火，老和尚吩咐三个小和尚出去找金子。在走出寺庙不远的大路上，小和尚们遇到一大堆石头拦住了去路。第一个小和尚硬是从小山坡一样的石头堆上面爬过去了。第二个小和尚从路旁边的水沟里绕过去了。第三个小和尚有些实诚，他想这石头堆在这里不是影响寺庙里的人进出吗，那就把这一大堆石头运到不远的山脚下去吧。直到傍晚，第三个小和尚才把这一大堆石头运完，这时他发现石头底下有一堆金子。而另外两位小和尚出去游荡了一整天，无所收获，空手而归。老和尚自然把第三个小和尚大大地表扬了一番。每当老妈讲这个故事的时候，我就会反驳她：第三个小和尚能得到这个财富，不也是他勤恳劳动而得来的吗？财富会自己奔着他去吗？

“帮人家誊写稿子只拿这点钱，算什么？你自己写小说，那稿费可厉害了。”这是我那位亲戚跟我开玩笑的一句话。大学还没毕业，我就暗地里琢磨着写小说。那时候学校里的文学社团很吃香，中文系的几乎都是胸怀大志的未来作家，学经济学、数理统计的实在想不出将来能干什么。于是，我先是发奋多读一些文学名著，然后就开始写诗歌、小说。学校的文学社总是收到社团外的一些稿件，也有稿件在文学社团的刊物上发表了，

文章的最后还带了那么个括弧（请作者与文学社联系之类的），心里总是十分的高兴。

写点诗歌、小小说什么的，间或是拿了一小点稿费，直到大学最后一年快毕业时，总算拿到了一笔像样的稿费。一篇中篇小说发表在上海的《萌芽》杂志上，拿了700多块钱的稿费。当时大学毕业生的月工资只有70多块钱，这700多块钱就是大半年的工资啊！心里又想着：我发财了，我奔着那财富了，我奔着了！这回的话还是被我妈说了：你别得意，这是财富奔你来了。财奔你，万万顺！我无语可答，一心做着当作家的发财梦。

80年代末到90年代初，随着中国改革开放的步伐加快，随着中国经济大潮的汹涌澎湃，作家写稿子拿稿费的那点钱就已经算不得财富了。而学经济学的那些同窗好友纷纷搏击在商海之中，如今身价过亿的同学也有不少了。

制造出来的需求

周六的中午时分，有人按楼下的门铃，从对讲显示屏幕上看到是个陌生面孔，我客气地问："您找谁呀？"来人也客气地回答："这里是叶某某家吗？"我说："是的，您是谁？什么事？"对方认真地回答："我是小区居委会的，最近高温雷电天气多，我们上门宣传防雷知识，同时检查一下你们家的家电安装情况，麻烦配合我们工作。我们会赠送小礼品的。"倒不是想得到什么小礼品，主要是我们刚搬到这个小区，居委会上门服务，总得给个面子。前些时候居委会也送过清凉物品，于是，就开门让来人进来了。

来人一男一女，女的是一位50岁上下的中年妇女，打扮还比较入时，进门时还反复道歉："对不起，打搅你们了。"我一边回答说："哪里、哪里呢"，一边请他们到客厅里坐下。中年妇女自我介绍说："我姓王，叫我王阿姨吧。这位是我们的林工程师，叫林工就是了。"

王阿姨拿了一堆防雷知识方面的资料给我看，那位林工没等我介绍，就已经开始检查我们客厅的电视机了。王阿姨说："你们家是不是被雷电击坏过家电啊？"我连连回答："是，是，是，您怎么知道的？"王阿姨说："居委会和小区物业是一家，有什么信息是共享的，我们当然知道了。"前不久我们空调坏了，物业来人修理过，说是雷电击坏的，没想到居委会也知道了，当时我真的有一种感激之情油然而生。

那位林工检查了我们的空调、电视、冰箱等家电后，说我们的家电安装存在很多隐患，电路接地不好，由于电线都是装修时铺设的暗线，现在没办法更改，最好安装稳压设备和防雷装置。其实，上次修空调的时候维修工也建议过我们安装稳压设备，我马上答应了两位，请他们给我安装。

安装这些设备费钱不说，买个安心而已，我基本没有往其他方面去想什么。可是，隔壁邻居提醒我说："防雷设施以及家电接地线都应该是房产开发商的事情，怎么能让我们再安装什么防雷装置，还要我们埋单呢？"被邻居这么一说，我想想也是，这都应该是房产开发商的事，干吗要我们再埋单呢？

其实，生活中有许多事儿都叫你莫名其妙。我突然想起一个"马鹿与防毒面具"的故事来。故事是说有一个推销员，他以能够卖出任何东西而闻名。他曾经卖给牙医一副假牙，卖给面包师一个面包，卖给瞎子一台电视机。但他的朋友对他说："你只有卖给马鹿一个防毒面具，才算是一个真正优秀的推销员。"于是，这位推销员不远千里来到北方，那里是一片只有马鹿居住的森林。

"您好！"他对遇到的第一只马鹿说，"您一定需要一个防毒面具。""这里的空气这样清新，我要它干什么！"马鹿说。可推销员说："现在每个人都有一个防毒面具。"马鹿坚持说："真遗憾，可我真的不需要。""您稍候，"推销员说，"您已经需要一个了。"说着他便开始在马鹿居住的林地中央建造了一座工厂。"你真是发疯了！"他的朋友说。"不是，我只是想卖给马鹿一个防毒面具。"当工厂建成后，许多有毒的废气从大烟囱

中滚滚冒出。过了不久，马鹿就来到推销员处对他说："现在我需要一个防毒面具了。""这正是我想的。"推销员说着便卖给了马鹿一个。"真是个好东西啊！"推销员兴奋地说。马鹿说："别的马鹿现在也需要防毒面具，你还有吗？"推销员高兴地指着那边冒着滚滚浓烟的工厂说："你们真走运，我这里正在生产成千上万只防毒面具呢。"马鹿睁大了眼睛问推销员："防毒面具？你在这里开工厂生产防毒面具？"推销员兴奋地回答："不好意思马鹿先生，需求有时候是我们制造出来的。"

的确，需求有时候或许是制造出来的。不过，不必要的需求真的应该是越少越好。

把孩子培养成财富

高考，对我们来说这段岁月已经远去；对下一辈的孩子来说，这是他们即将面临的。听说有本书《把孩子培养成财富》卖得很好，我没有看过，细想起来也觉得应该会卖得很好，如今的父母对孩子的成长倾注了多少心血也只有经历过的人才有体会。对家长们来说，孩子们成长中最为关键的一步莫过于高考了。

去年侄子鹏鹏高考，今年外甥阿龙高考，我自己的孩子阳子将在2009年上阵。不管他们的成绩好坏，做父母的心情都一样，巴望着他们有出息。而孩子们对高考的理念却不尽一样，多数孩子的想法是：高考如一道坎，过去了又是一片天地。也有孩子的想法很轻松，高考无非就是人生之路上的一条黄金道，而如今比黄金更好的还有白金之道。

鹏鹏很争气，也开了个好头，考进了清华。鹏鹏的学习基础并不算好，但鹏鹏的父母亲一直有着把孩子培养成财富的"经营"头脑。从鹏鹏上幼儿园开始，他们把培养孩子当成了自己的一项主要任务来抓，长久以来，他们对孩子的成长都十分用心。

鹏鹏初中三年级时，他爸爸申请了从部队转业，他转业的目的有一大部分是为了儿子。儿子要考高中了，他觉得这是一件大事，他不能还待在部队管不着孩子。为了孩子，鹏鹏的妈妈更是向单位请了病假，在家专门"经营"孩子。鹏鹏爸爸在部队是做航空机械设计的，是一个善于精确管理的人，对鹏鹏的生活、学习关心得无微不至。但他们又能做到让孩子无不听从，绝对配合，这是我非常佩服的地方，因为我们的孩子从来不会听从于我们的什么计划。我见过鹏鹏跟他爸妈的相处情景，那种和谐、融洽的关系会让你无比惊讶。

高中开学前，鹏鹏的爸爸和他的班主任老师专门谈了两个多小时。然后，鹏鹏的爸爸专门为鹏鹏的高中阶段的学习、生活、课余活动等做了一个详细的计划，并得到鹏鹏本人和班主任老师的支持。他们的目标是培养孩子的优良素质，培养孩子的综合能力，培养孩子积极向上的心态。他们没有要求孩子一定要考上什么学校，考上清华大学，是鹏鹏自己发自内心的追求，做父母的只是倾注了全部心血来帮助孩子成长。

外甥阿龙生活在乡下，懂得吃苦也懂得学习，阿龙的父母亲都是农民，他们没有多少能力来刻意培养孩子，他们有的只是一颗疼爱、关切之心和教育孩子做人的基本标准而已。

阿龙在当地的县里上高中，县高中也是省重点中学，阿龙在年级里能排到前20名，用他自己的话说，进一本重点大学没有问题。阿龙平时周末不回家，一个月才回家一次。每次回家，阿龙的父亲会专门用一两个小时的时间和儿子交心谈话，内容很广泛，从阿龙在学校的点滴小事到家里的播种收获等，都有交流，延伸开来的话题就是为人、做事、志向与意志。5月底我给阿龙寄去1000元钱，阿龙说他母亲在学校附近租了房子专门照顾他，他自己用不着钱，把钱给了母亲。原来，临近高考，大部分孩子都在学校附近租了房子，有许多孩子从高一开始就不住集体宿舍，单独在校外租住房子。家里有人专门照顾读书的孩子，这是农民期望着把孩子培养成"财富"的方式。

我的孩子阳子学习虽然还可以，但大城市的孩子见多识广，成熟比较早，因此，父母刻意要培养孩子的主导之心很难实现。阳子在外国语大学附中

住校，每周回家一次，多数时间都关在自己的房间里。父母要进孩子的房间得请示报告，得到同意才行，要跟孩子交流那更得看孩子的意愿了。阳子初中毕业时就有同学出国读书，外国语学校的学生外语条件很好，出国读书的孩子比较多。阳子高中一年下来也旁敲侧击地问过我们几次，有没有供他出国读书的经济能力。对他们来说高考似乎无关紧要，出国读书比高考重要多了。而我们的想法则是：孩子你得成才！不管从哪条路走过去，人生之路的每一个过程和环节都应该好好经营。

许多时候，在孩子的成长道路上，做父母的似乎不只是远远地看着。人们都说：可怜天下父母心。天底下所有的父母都望子成龙、望女成凤。孩子是父母亲的生命延续，是父母亲的未来，做父母的培养孩子也就是筹划自己的财富未来。

其实，父母的教育是对孩子人生成长影响最大的教育。在我们每个人的成长道路上，都应该接受过父母不同程度、不同形式的疼爱与教育，或者还接受过类似“父母”般的教育。譬如，著名文学翻译家傅雷给儿子的信《傅雷家书》，该书曾经影响了许许多多的“孩子”。信的字里行间，无不充满着父亲对儿子的挚爱、期望。傅雷夫妇作为中国父母的典范，一生苦心孤诣、呕心沥血培养的两个孩子：傅聪——著名钢琴大师、傅敏——英语特级教师，是他们先做人、后成“家”，超脱小我、独立思考、因材施教等教育思想的成功体现。

此外，美国大富翁戴维·D．洛克菲勒给他儿子的38封信也感人至深。按道理说，洛克菲勒所创造的财富足够他儿子、孙子几代人享用，他没必要担心儿子的成长。可事实不是这样，洛克菲勒对儿子的教育可以说跟他创造财富一样刻意用心。他给儿子的第一封信中就写道：“你希望我能永远同你一起出航，这听起来很不错，但我不是你永远的船长，上帝为我们创造双脚，是要让我们靠自己的双脚走路。”对于中国人来说，“富不过三代”似乎是铁的定律，然而洛克菲勒家族从发迹至今已经绵延6代，仍未显现颓废和没落的迹象。这与他们的财富观念和他们自小受到的家庭教育有很大关系。为了避免孩子被家族的光环宠坏，不管是老洛克菲勒还是小洛克

菲勒，在教子方面都相当花费心思，并有一套祖传的教育计划。因此，在今天的美国，要完全避开洛克菲勒家族的影响几乎是不可能的。可以毫不夸张地说，洛克菲勒家族过去150年的发展史就是整个美国历史的一个精确缩影，甚至已经成为美国国家精神的杰出代表。

人不可貌相

2003年冬天我和太太去南非旅行，在开普敦街头看到一位黑人兄弟实在是黑，我用上海话跟太太说："格个黑宁黑得来，哪能嘎黑格啦！（这个黑人怎么这么黑呀）"黑人兄弟突然回过头来笑笑，也用上海话对我们说："格个又没办法格了，爷娘把格呀！（这又没办法的了，是爹妈给的呀）"黑人兄弟一口纯正的上海话说得我们目瞪口呆。我们连连用英语道歉，再想想人家上海话这么流利，我们就用上海话赔不是了。原来这位黑人兄弟曾经在上海读书生活过8年，难怪他上海话说得这么溜。

这是典型的一例"人不可貌相"，其实生活中我们会碰到许许多多类似的事情。"人不可貌相，海水不可斗量"，说起来都很明白，可事实上我们未必能在实际生活中记得住。我们看人总喜欢以貌取人，长相、言谈举止以及穿着打扮等，而且一旦有了以貌取人的第一印象，就很难改变对这个人的看法，除非再有其他特别大的反差。

上周听大学同学说，我们一位老师彭教授去世了。提起彭老我就想起认识他的那些往事来。

20世纪80年代初，有一天早上我在去学校的公交车上与一位工人模样的老大爷闲聊起来，说到我是某某学校的大一学生，那位老大爷就问得更多了，譬如：你怎么不住校啊？学校食堂饭菜质量好不好啊等。我把学校说得跟地狱差不多，他不时地笑笑。等我下车进校门时，老大爷也下车进了校门，我还在想他最多也就是我们学校的普通工人而已。再后来我才知道他就是我们系的教授彭老。因为有了公交车上的"老工人"印象，听

彭教授上课我就提不起精神来，心理感觉他就是一个“老工人”而已。大三的时候我们学校组织了一个代表团去德国慕尼黑大学交流，我是代表团成员之一，彭教授是代表团团长。短短一个多月的近距离接触以后，改变了我三年来对他的看法和成见。彭教授当年就是在慕尼黑大学留学的，在我们近距离接触中，我对他的学术、为人以及他的德语，都有了不同程度的认识和了解，此后，我一直很敬仰彭老。

就在那一个月的亲密接触中，我也很坦诚地说了我对彭教授的最初认识，彭教授没有更多的训导，只给我讲了一个故事，也是说人不可貌相的。

有一对衣着简陋的夫妇到哈佛大学，他们胆怯地走进了校长接待室想见校长，可是校长的秘书说校长整天都很忙。穿着褪色方格棉布衣的妻子微笑着说：“没关系，我们可以等他。”

几个小时过去了，秘书没有再搭理他们。秘书不明白这对乡下夫妇和哈佛大学会有什么关系，她希望他们能自行离开，可看来他们没有丝毫想走的意思。尽管不太情愿，秘书还是决定去打扰了校长，“可能，他们只需见您几分钟。”她对校长说。

校长的确很忙，他显然不会花费太多时间在那些他看来无关紧要的人身上，但他还是点头同意会见了这对夫妇。女士告诉校长：“我们的儿子进入哈佛大学一年了，他爱哈佛，他在这里很快乐。”“夫人，谢谢，你的儿子爱哈佛，你知道，哈佛的学生都会爱哈佛。”“一年前，他意外地死了。”“噢，夫人！”“我丈夫和我想在学校的某个地方为他竖立一个纪念物。”校长被这个想法震动了，“非常遗憾，”他提高了声音，“夫人，你知道，我们不可能为每一个进入哈佛大学后死去的人，竖立纪念物。如果这样做，哈佛大学不就成公墓了吗？”

“噢，对不起，先生！”女士赶紧解释，“我们并不想要竖立一尊雕像，我们只是想说我们愿意给哈佛建一栋楼。”校长的目光落在这对夫妇粗糙简陋的着装上，惊叫道：“一栋楼！你们知道造一栋楼要花费多少钱吗？和你这样说吧，仅在哈佛的自然植物，价值就超过750万美元！”校长

为这远道而来的夫妇悲哀，他觉得他们太幼稚了。

女士沉默了，她转过身静静地对她的丈夫说："这笔耗费是不是可以另开一所大学呢？亲爱的！为什么我们不可以建一所自己的学校呢？"面对校长的一脸疑惑，她丈夫坦然地点了点头。这对夫妇离开了哈佛，他们去了加利福尼亚州，在那里建立了以他们自己的名字命名的大学——斯坦福大学。

打开财富的链接

财富是有链接的，就像我们的网页链接一样简单，当你寻找到这个链接的时候，只要轻轻地点击，就会打开你的财富之窗。

之前听说过这么一个故事，一家公司要高薪聘请营销主管，负责招聘的人对参加应聘的人说："今天就考一道题，在10天之内，尽可能地把我准备的一些木梳卖给和尚。谁卖得多就招谁。"应聘者听到这个考题都议论开了，纷纷说这考什么考啊，要是真到庙里卖梳子还不乱了套。于是大部分的应聘者都走了，最后剩下三个人还没死心，小伊、小石和小钱，三位应聘者把梳子拿走了。

过了10天三个人都回来了，招聘负责人问这三位木梳卖得怎么样，小伊说自己只卖出去一把梳子。他是见庙就进，进去就跟和尚说："师父，您买把梳子吧，没事的时候梳梳头。"和尚对他是一通乱打。终于他在一个庙里挨完打后出来往山下走的时候，看到一个小和尚在半山腰晒太阳，一边晒太阳，一边挠脑袋，于是把梳子递了过去，对那个小师父说："您用这个挠可能会舒服些。"小和尚接过梳子一挠，爽极了，于是就买了一把。招聘人没有言语，接着问下一位。小石说："我比小伊卖得多，我卖出了10把梳子。我去了一座山，山上有十座庙，我去的那天风非常大，上香的香客的头发都被吹得乱极了，于是我到庙里找到了那些住持，对他们

说如果给佛爷上香时蓬头垢面的话肯定不虔诚，应该每个庙买一把梳子，让香客在上香前把头发梳理一下，然后再给佛爷上香。"住持们都觉得很有道理，于是这十座庙都各自买了一把梳子。招聘者对小石似乎有些满意。小钱说了："他们两个人全加起来，还没有我卖的零头多呢！我一共卖了1000多把梳子。我到了一个香火旺盛的深山宝刹，对那里的住持说，来此处上香的香客每个人都很虔诚，庙里应该对他们有一些馈赠。我这里有一些上等的桃木梳，听说住持的书法很棒，应该在木梳上刻上住持书写的'积善梳'三个字，再把这些梳子赠予香客。"住持一听觉得主意很好，于是购买了1000多把木梳作为回赠香客的礼物，并答应与小钱签订长期供货合同。听到这里，小伊、小石掉头走了，招聘者自然很快与小钱签订了劳动合同。

很显然，小钱是通过自己的智慧寻找到了财富的链接。他首先在木梳与和尚之间设计了本没有瓜葛的"瓜葛"，然后利用他设计的"瓜葛"把和尚链接到了木梳销售之中，财富的链接也就水到渠成了。许多时候，我们只是站立在财富的门前感叹财富之门为什么不对我打开，而从来没有去设法推开那扇门。或许，那门根本就没有上锁呢？或许，那门锁是很轻易就能够打开的呢？或许，那门本来就只是虚掩着的呢？

2000年时，我一个朋友的孩子在一所名牌高校读大三，孩子一直沉溺于网络游戏，学期考试四门课不及格，被学校劝其退学。我那位朋友听到这个消息的时候几乎被气晕过去，很长时间也不好意思把这件没面子的事情告诉亲朋好友。他把孩子关在家里看书学习，准备让其重新参加高考，可孩子死活不肯再参加高考，一直僵持着。我偶然知道这件事时，朋友的孩子已经在家待业一年有余了。我告诉朋友，这种事儿，你只有因势利导，顺着孩子的兴趣去开发他的前途。一句话点拨了朋友的思路。朋友找到了一家网络游戏公司，把他儿子曾经是某著名高校计算机专业的尖子、又如何迷恋网络游戏的情况告诉该公司的老总，老总很感兴趣，立马招呼这孩子见面。一番面试过后，当场拍板要了这孩子去上班。前不久我听说这孩



子已经是这家网络游戏公司华东地区的副总，年薪100万以上，还享有该公司一定的股份。试想，当初我朋友如果硬逼着孩子再去参加高考，而孩子又不愿意再回到课堂，后果又将如何？

其实，财富之门的链接就在你的股掌之中，为什么不去打开呢？

奥运会的财富契机

随着奥运会的到来，商家们为什么有人欢喜有人愁呢？按道理来说，奥运会应该是给众多的商家带来财富契机的好事情。

北京奥运场馆附近的一家小店主说出了真心话："奥运会的财富契机不会自动找上门的，天上不会掉馅饼，商场如战场，商机是要善于发现、善于把握的。要果断出击，这样才会准确地捕捉到赚钱的机会。"他说奥运会刚开始的一天，一位男孩到店里问："老板，能不能把我喜欢的奥运人物以漫画的形式绘在我的T恤上，我想为观看奥运会留下与众不同的纪念"。店主眼睛一亮，不假思索地说道："行行行，你想画谁呢？"小男孩说："我要画刘翔、姚明、科比，等等。"店主说："那你具体要什么样的画呢？"男孩说："最好用漫画形式画出来。"店主本来是做设计的，画漫画熟门熟路，只用了几十分钟，就给男孩在T恤上画了一幅刘翔和罗伯斯的漫画，男孩高兴得连连称赞："好极了，好极了。"

男孩走后，店主灵机一动，发现这是个极好的商机，随后就有姚明等奥运风云人物的漫画T恤以及漫画鞋相继摆了出来。由于手绘品是用纺织颜料画在纺织品上的，水洗不掉色，所以很多人买来是为了穿，也有人是为了收藏。这些奥运系列的手绘品刚摆出来就被一抢而空。还有人专门来这家店里批发再拿出去卖。随着比赛的进程，每天来这里购买手绘品的人越来越多，生意越来越好。奥运期间，这位店主大赚了一笔，可周围有些店主却抱怨奥运会期间生意冷清。

我是在朋友特地举办的迎奥运派对上观看奥运开幕式的。朋友端着酒

杯对着全厂的员工忽然感慨起来："我现在真的相信了，举办奥运会不仅仅是一个形象工程，奥运会的确是一个赚钱的财富契机。"

朋友是江南一家私营玩具厂的老板，他的厂子专门生产塑料小玩具、小气球，也加工旗蓬之类的产品。在奥运之年，有几家拿到"奥运"产品生产许可的老板找他加工产品，价格比平时加工普通产品要高许多，人家还盯着生产，催着要货，厂里工人三班倒，节假日也一直加班，这一年多的产值比往年翻了几番，难怪他有这么一番感慨。北京奥运今天开幕，朋友专门组织了工厂派对，一是迎接北京奥运的到来，同时也借机慰劳一下全厂辛苦的员工。

朋友看着开幕式上旗子的海洋，坚定地对工人们说："这里面肯定有你们亲手生产的旗帜。"看他那么认真那么激动，全厂的工人们都举杯为他庆贺，当然更为北京奥运喝彩。

我告诉朋友，其实1984年之前的奥运会是不赚钱的，举办奥运会基本是"赔本赚吆喝"，举办国更多将之视为"形象工程"。朋友说："本来我就是这样认为的。人家委托我加工奥运产品时，我差点不敢接。"

1976年蒙特利尔奥运会高达10多亿的负债和1980年莫斯科奥运会的政治抵制，使奥运事业陷入了低谷。到申办1984年奥运会时，只有美国洛杉矶一个城市提出申请。但洛杉矶商界奇才尤伯罗斯改变了奥运会只赚吆喝不赚钱的状况。尤伯罗斯创造性地提出了"以奥运养奥运"的新思路，不用"等靠要"，全靠商业集资方式。可是，当尤伯罗斯提出将1984年奥运会的火炬接力以棒为单位出售时，这一商业行为曾经在全球范围内引起了一场"地震"。国际奥委会当时曾威胁说，如果美国人真敢卖火炬，就要给"颜色"看。然而，尤伯罗斯最终说服了国际奥委会，火炬接力计划得以顺利实施，并给组委会赚得了"第一桶金"。

尤伯罗斯认为要解决资金问题，最有可能从电视台得到大笔赞助，于是他发起了一场电视公司之间的激烈对决。他的员工们商议，奥运会电视转播权可以卖到1.5亿美元。但尤伯罗斯不这么认为，他还要开出

更高的价，所以他最终成为了奥运经营之神。他们孤注一掷地策划了一次竞拍活动，最终美国广播公司取得了奥运会电视转播权，尤伯罗斯筹集到了令人咋舌的2.25亿美元。自此，奥运会的电视转播费用开始一路高涨，1988年4.03亿，1992年6.35亿，1996年9.3亿，2000年13.2亿，北京奥运会的电视转播费用则高达20亿美元。奥运会电视转播权已经成了一只"会下金蛋的鹅"，给组织者和国际奥委会带来了巨额利润，而且在奥运会总收入中占了大头。

尤伯罗斯为1984年奥运会创造了2.5亿美元的纯利。他不仅开拓了举办大型体育盛会的思路，而且向世人阐释了一种新理念，这就是：体育，不只是纯消费，不只属于精神范畴，它也是一种产业，而且是潜力无限的新产业。尤伯罗斯的"新理念"后来在1996年美国亚特兰大奥运会上又得到了充分发扬。这一年，美国又出了"点石成金"的高手比尔佩恩，他将奥运经营推到了更高的境界。这届奥运会估计产生了51亿美元的经济效益。成功的商业运作使1988年汉城奥运会、1992年巴塞罗那奥运会、1996年亚特兰大奥运会以及2000年悉尼奥运会都成了赚大钱的买卖，因此，后来的奥运会申办热潮一浪高过一浪。

中国奥运，如今终于梦想成真了，一家私营企业的小工厂尚能乘着奥运的商船赚得盆满钵满。朋友工厂的迎奥运派对随着奥运开幕式的高潮到来而沸腾起来，工人们以酒、以欢呼和呐喊抒发着他们淳朴而真挚的情感。我们看着电视屏幕上绚丽多彩的鸟巢，看着北京烟花烂漫的夜空，看着无数呐喊的人群，看着千万张为奥运欢呼的笑脸，此时此刻，谁的心能不为此而激荡呢？

我与"暴富"的一次玩笑

之前有朋友开玩笑问我："一夜暴富你有心理准备吗？"我说："一夜

暴富？那等于做梦吧。”朋友很认真地说：“其实许多事情都存在着可能，也存在着机会，只要你时刻有心，不放过任何获得财富的机会就是了。”

朋友讲了个“1美元别墅”的故事，说《纽约时报》在醒目处刊登了一则广告，大意是说某海滨城市有一幢豪华别墅公开出售，靠海、向阳、有花园草地，只售1美元。后面还留有联系电话及别墅详细地址等。广告连续刊登了一个月，无人问津。又刊登了一个月，还是无人问津。有一天，一位退休老人读报，又看到了这条广告，于是想：这城市离自己家不远，1美元的别墅啥样，去看看稀奇，于是就动身去了那座海滨城市。老人按地址找到了这幢别墅，简直不相信自己的眼睛——这真是一幢豪华气派的别墅。他按了一下门铃，一个老太太开门让他进去了。他怀疑地看着自己眼前的一切，几乎不敢问这幢别墅是不是广告上的那幢。但还是抑制不住好奇心，他支支吾吾地向别墅里的老太太讲明了自己来的目的。老太太说：“没错，这幢别墅只售1美元！”老人大喜过望，掏出1美元，准备买下这幢别墅。这时，老太太指了指桌边一个正在写着什么文件的人说：“对不起，先生，他比你早到了一刻钟，正在签订合同呢！”这下，老人从刚才强烈的好奇一下跌进了深深的懊悔之中，不断地责怪自己为什么不早一点来呢。

老人希望房东老太太能告诉自己，为什么这么漂亮的别墅只售1美元。老太太告诉他：这幢别墅是自己丈夫留下的遗产。在遗嘱中丈夫交代，所有财产归老太太拥有，但这幢别墅出售所得必须归自己的情人所有。老太太十分伤心，因为她没想到自己深爱着的丈夫竟然会有情人，一怒之下将这幢别墅以1美元出售，然后按法律规定将出售所得交给丈夫的情人。

所以说习惯性的思维方式让我们放弃了很多有价值的机会。当我们发现身边有一丝可能的良好机会时，千万不要轻易地认为不值得冒险尝试。不过，我怎么也没有想到这样的事情也会让我碰上。

我有位邻居钱老师喜欢玩彩票，每天都花两块钱买彩票。上礼拜钱老

师又中奖了，奖金虽然只有1000块，可他这一中奖却使得我与“一夜暴富”失之交臂。

钱老师是位退休的数学老师，对数字特别感兴趣，每天都专心研究彩票的数字。他玩得比较多的是一种叫排列三的彩票，十位数字中选三位，当选出的三位数字与当天开奖的三位数字相吻合时，你就中奖了。这天我刚从邮局取了一笔稿费回来，碰上钱老师去买彩票，我说我跟你去看看，这彩票怎么个玩法。钱老师每次只买一注直选彩票，两块钱，我看他买259这三位数字，我问他：“假如中奖了，奖金有多少？”钱老师说：“不多1000块，就这么简单，要不你也买一份？”我开玩笑说：“这彩票中奖奖金太少了，我要买就买能中大奖的彩票。”钱老师说：“你别小看了这种彩票，前不久有人一次中五千万大奖买的就是排列三彩票。你买我这个号码，加倍买，买1000倍的话2000块钱，如果中奖你就可以中100万奖金。”我听了有点吃惊，我说：“我手上正好有2000块钱，跟你买了彩票发个财吧。”但我又问：“那如果不中呢？我这2000块钱不就没了吗？”钱老师说：“是啊，你就当给慈善事业作个贡献嘛。”钱老师的理论是为慈善事业作奉献，每天两块钱，一年也就是720元，能中奖是运气，不能中奖是福气。我说：“不中奖了怎么还是福气呢？”他说：“能为慈善事业作贡献，那是一种造化，当然是福气了。”我犹豫再三也没舍得作这个“贡献”。

第二天一早，钱老师跟我讲：“你亏了，100万奖金不该是你的。昨天那个彩票中奖了。”我眨了眨眼睛，没说什么，真的没想到我会与“暴富”有这样的“玩笑”。

第六章

节俭就是财富

THE TRUTH
OF FORTUNE



我为什么不能成为富翁

看过一篇文章后，我忽然明白了自己为什么不能成为富翁。文章说，哈佛大学第一堂经济学课，只教两个概念：一是花钱要区分“投资”行为或“消费”行为；二是每月先储蓄30%的工资，剩下来的才进行消费。哈佛教导出来的人，几乎都很富有，并非因为他们是名校出身、收入丰厚，而是哈佛培养了他们的财富理念。

举个例子，譬如10年前甲和乙是本科同学，工作5年后，都积蓄了30万元人民币。5年前，他们都花掉了这30万元。甲去北京通州购买了一套住房，乙买了一辆“奥迪”小轿车。5年后的今天，甲的房子市值60万元，而乙的二手车市值只有5万元。两人目前的资产明显有了很大差异，但他们收入一样，而且同样学历，基本具备同样的社会经验，为何大家财富不一样？甲花钱买房是“投资”行为——钱其实没有花出去，只是转移在了房子里，以后还是归自己。乙花钱买车是“消费”行为——钱花出去给了



别人，车用过10年后，几乎一分不值。车跟房子不一样，房子的价值10年后说不定已经翻了好几番。

我不正是只有"消费"没有"投资"的人吗？我花钱的地方尽是"消费"。上学时人家买录音机学英语，英语学得很溜之后出国去了，我买录音机听流行音乐消遣，英语一直开不了口；开始工作之后，人家买国库券，几年后拿到手的是翻番的现金，我买名牌皮鞋、西装，几年后穿旧了就扔了；人家的兴趣爱好是集邮、收集古董，现在的收藏已经价值连城，我的兴趣爱好是唱歌、跳舞，这么多年进歌厅、舞厅的费用少算也得几十万；人家买股票，我说买那玩意儿干吗，还不如打牌来得痛快；人家买房子，我说有公房住就够了，房子买那么多干吗；人家没有装电话的时候，我先装了电话，人家没有买汽车的时候，我先买了汽车。最根本的是，我一直坚持认为"花掉的钱才算是自己的"，你说我能成为富翁吗？

关于储蓄的概念，那篇文章说：很多人认为，甲收入每月1.5万元，乙收入每月8000元，甲便应该比乙富有，这个观念在社会上很普遍，但这是错误的。富有的定义，并不是你每月工资挣得多，而是你每月"剩下多少"——剩下的才是财富。美国人每月工资比中国人高很多，照一般的观念看，美国人应该比中国人富有，但实际情况却并不完全是这样。一般美国人都有几张信用卡，他们喜欢消费，每月不单是"月光一族"，更普遍刷信用卡欠下银行不少的债。在美国，理财规划师的理财讲座，时间一般花在讲授"如何减少你的债务"上。同样，台湾人工资平均高出内地一倍以上，一般人以为他们自然比我们富有，其实不然。去过台湾的朋友都知道，台湾地铁单程平均是12元，上海是3元；台湾吃一顿午饭平均要50元，上海平均是10元；在台湾租一套房6500元，在上海市郊结合部租一套房1000元左右。假如台湾人每月挣15000元，减去房租6500元、交通费1000元、吃饭3000元、交税1500元、娱乐2000元，"每月剩下1000元"；而上海的工程师，每月工资8000元，减去房租1000元、交通费200元、吃饭1000元、交税1000元、娱乐1000元，"每月剩下3800元"。显而易见，到底谁更富有？

我打工作开始到结婚，没存过一分钱。结婚成家后，给老婆的也不是

存款，而是家用开销钱。如果按照哈佛的教条，储蓄 30% 的工资是硬指标，剩下才消费的话，我算了算，工作到现在至少也应该有四五十万的存款吧。这下我彻底明白，我为什么不能成为富翁了。

后悔可以成为一种药

人们总说世界上没有后悔药，可我的一位老师说过，“后悔可以成为一种药”。

李再生是我的中学语文老师，曾经有一件事，让李老师特别后悔，以至于改变了他的性格，改变了他的一生。他常常在学生面前说：“后悔可以成为一种药。”

李老师第一次给我们上课时，讲过一个“一袋宝石”的故事。李老师每一届的学生，好像都知道这个故事，因为李老师给他的每一届学生都讲过这个故事。

故事是说一位渔夫很贫穷，但很有志气，一心想改变自己的人生，使自己富裕起来。于是他每天很勤奋地去打鱼，可是一直没有改变他的贫穷状况，他只得更勤奋，每天起得更早去打鱼。

一天清晨，天还没亮，渔夫就来到河边，在河岸上他觉得脚下踩到了什么东西，一摸是一小袋石头子，他捡起了袋子。渔夫觉得今天起得太早了，就坐在岸边的大石头上休息，等待天亮。为了打发时间，渔夫拿出刚才捡到的袋子，从里面拿出一颗石子扔进河里，水面上发出了悦耳的“咚”的声音，渔夫又拿出一颗石子扔出去，这次比刚才扔得更远，“咚”的声音更好听。因为无事可做，渔夫把石子一颗接一颗地扔进了河里。

很快天就亮了，那袋石子也快要扔完了。渔夫拿出了袋子里的最后一颗石子，突然，他发现这不是普通的石头，而是一颗晶莹剔透的宝石。在黑暗中，他竟然把一整袋的宝石都扔进了河里，渔夫懊悔不已。他在

无意间所获得的财富，足以改变他一生的财富，就在他不知不觉中流失掉了。

李老师之所以总给学生们讲这个故事，是因为他自己曾经做过类似这样的蠢事，这也是我后来才知道的。我跟李老师的关系很好，中学毕业后还一直跟他保持着往来。李老师七十大寿时，我组织了几位同学专门为他祝寿，李老师很是感激，就在那天他给我们讲了那个令他很后悔的故事。

李老师小的时候，家境很贫穷，根本上不起学，一位老先生看他很聪明，就接济李老师去上学。直到李老师大学毕业，都是这位老先生提供的学费。这位老先生没有家室，没有儿女，孤身一人，所以他把李老师当成他的孩子一样教育培养。李老师大学毕业后，又回到老先生所在的学校当了教师，老先生更加感到欣慰。可是，“文革”的时候老先生遭到了批斗，说他是掩藏在学校的国民党特务，这个罪名吓得李老师不敢接近老先生。老先生不久就生病去世了。老先生有一份遗书，主要内容就是要把他所有的财产都留给李老师。老先生没有多少遗产，除了满屋子的书，就只有一只上了锁的大柜子。李老师打开柜子一看，吓得他直哆嗦，柜子里满满当当全是古字画。现在那些古字画是宝贝，可当时看到这些东西就像看到瘟神一样，躲都来不及。李老师害怕极了，这很可能被人检举揭发窝藏国民党特务的“四旧”，谁知道这里面有没有什么“地图”、“情报”之类的东西呢？于是，李老师决定把那些古字画拿到学校操场上，当着红卫兵小将们的面烧掉。大火燃烧了很久，直到快要熄灭的时候，面对那最后已经无力的火焰，面对那一堆无奈的灰烬，李老师也快要窒息了，这时他似乎感到一种从未有过的恐惧和后悔陡然袭上心来。

打那以后，李老师整个人就像丢了魂一样。“文革”结束以后，李老师开始发奋学习书画，他打算用自己毕生的努力，来偿还老先生一生的财富。当我成为李老师学生的那会儿，他已经是一位书画界颇有名气的业余画家了。尤其在退休以后，李老师把国画技法与西洋画技法紧密结合，创造出特有的画风，其作品在国内外都有很高的评价。所以，难怪他会说“后悔

可以成为一种药”。

一段“时尚语录”的感慨

昨晚EMBA同学聚会，听来一段“时尚语录”：“摆平就是水平，搞定就是稳定，低调就是腔调，无事就是本事，人气就是才气。”这或许是形容现代领导的管理能力以及才气和水平的，看起来有些好笑，可一笑之余也不得不让你有一番思考。

李同学EMBA毕业后在职务上还没有什么进步，于是又去读管理学博士，刘同学给李同学大泼冷水：“你再读博士，进步的希望就更加渺茫了，现在领导看中的不是你的学历和水平，呵呵！”于是就说了上面那段经典语录，还讲了一个《庄子》里的“呆若木鸡”的故事。

说有一位纪先生替齐王养鸡，这些鸡不是普通的鸡，而是要训练好去参加比赛的斗鸡。

纪先生才养了10天，齐王就不耐烦地问：“养好了没有？”答曰：“还没好，现在这些鸡太骄傲，自大得不得了。”过了10天，齐王又来问了，纪先生仍旧回答说：“还不行，它们一听到声音，一看到人影，就惊动起来。”再过了10天，齐王又来了，纪先生说：“不成，它们还是目光犀利，盛气凌人。”

后来，齐王几乎已经不抱希望了，但还是来找了纪先生，没想到，这回纪先生却说：“这些鸡基本已经可以了，你看这些鸡见了人一点也不惊慌了，也不骄傲自大了，目光也不犀利了，也不那么盛气凌人了，看上去有些像木头做的鸡了。”齐王把这些鸡放到斗鸡场上，它们目光凝聚，纹丝不动，貌似木头。其他的鸡都不敢来挑战，偶尔有不知天高地厚的鸡走过来，也被纪先生养的这些鸡啄得落荒而逃。原来呆若木鸡不是真呆，是形呆神不呆，而那些活蹦乱跳、骄态毕露的鸡反而不是什么厉害的斗鸡。

刘同学对李同学说："在事业上要想有所进步，最重要的并不是去提高你的学业和学历，而是在工作中修身养性，在平凡的生活中练就不平凡的身手，所谓'真人'不露色。"李同学听了只是开怀一笑，并未发表感慨，这时刘同学却竖起大拇指说："这就对了，有点像'真人'了。"

其实，刘同学并非说读更多的书就不好，在实际工作中有很多东西要我们去学习、去理解，更需要我们去领会、去感悟。但死读书、读死书是没有效用的，能在实际工作中搞定、摆平，能低调处事，能获得更多人气，你的事业又怎么会没有进步呢？

美国第一家工业托拉斯企业的创建者戴维·D．洛克菲勒留给了他儿子有关管理和成功的38封信，其中有这么一段话："儿子，我知道你是布朗大学的优秀毕业生，你在经济学与社会学方面的知识可谓优秀。但是，你应该清楚，知识原本是空的，除非把知识付诸行动，否则什么事都不会发生。而且，教科书上的知识，几乎都是那些皓首穷经的知识匠人在象牙塔里编撰出来的，它难以帮你解决实际问题。""我希望你能去除对知识、学问的依赖心理，这是你走上人生坦途的关键。你需要知道，学问本身并不怎么样，学问必须加以活用，才能发挥作用。要成为能够活用学问的人，你必须首先成为具有实行能力的人。那么实行能力从哪里来呢？在我看来它就潜藏在吃苦之中。我的经验告诉我，走过艰难之路——布满艰辛、不幸、失败和困难的道路，不仅会铸就我们坚强的性格，我们赖以成就大事的实行能力亦将应运而生。在苦难中向上攀爬的人，知道千方百计地去寻找方法、手段，让自己得救。处心积虑地去吃苦，是我笃信的成功信条之一。"

洛克菲勒要他儿子把学问加以活用，其实就是要儿子在事业的管理中能够真正去做到"搞定"、"摆平"、"低调处事"、"才气为人"。

后院的金币

读到一则小故事，"后院的金币"，让我想起了我的两位忘年之交。

一位是初中时就重病致残、现在却成为著名翻译家的王志冲先生，一位是曾经为北京外国语大学高才生、而如今却过着十分窘迫生活的吴玉多（化名）先生。两人对比反差如此之大的人生境遇经常在我的脑海中浮现，我也曾给许多朋友讲过他们的故事。

吴玉多老先生1936年出生于江苏泰州，20世纪50年代考进北京外国语大学英语专业，大学期间曾被打成右派，从此开始了他梦魇般的人生。我是1995年左右的冬天在淮海路华山路口的美美百货门口认识吴先生的。那天傍晚，天很冷，吴先生穿着很单薄，脚上穿一双很破旧的运动鞋，侧面已经开裂，当时他正在美美百货门口的书报摊上看一份英文报纸。我看到这乞丐一样的老人能读英文报纸，就有些好奇，于是跟他聊了几句。这才知道老先生有个儿子在上海打工，但儿子不管他，他几乎是在流浪，没有住所，没有工作。起初我有点不大相信，然而，老先生的谈吐以及他的英语水平，让我有些同情他。那天我给了他50块钱，还留了我的电话，他很感激地离开了，我愣在那里很久，直到看着老先生走进不远的一家馄饨店。吴老先生本身是著名外国语大学的高才生，只是由于岁月的一时挫折，就一蹶不振，浪荡生活了一辈子。后来，我跟他交往很深，知道他那时候所受到的打击的确很大，经历也很坎坷，可他有些好高骛远，大事干不着，小事又不愿干。即便为生活所迫，也不愿意做点翻译之类的小活儿，更不愿意干体力劳动了。前几年我给他介绍了一份在学校分发报纸的勤杂工工作，但他对生活已经无所求，后来便回老家去了。

我认识王志冲先生更早，那是1990年左右，电视里介绍他的事迹，我很受感动。王老师也是1936年出生，初中没毕业，13岁左右生了一场大病，从此四肢僵硬，一直卧床不起。这对当时还是个少年的王老师来说，打击太大了。但王老师身残志坚，自学了英语、西班牙语和俄语，“文革”前就已经有翻译作品发表、出版。可“文革”的来临又一次打击了王老师的命运，翻译工作停止了，残疾的王老师只得跟正常人一起参加社会工作。“文革”结束后，王老师重新开启了他的人生，先后翻译出版了数百万字的著作，大家熟悉的《钢铁是怎样炼成的》就是王老师的译著。

那个让我想起两位老先生的“后院的金币”的故事，讲的是一位开罗人在梦里被人告知：“想发财的话，就到波斯的伊斯法罕去，那里有很多金币。”于是，这位开罗人就穿过阿拉伯半岛，经波斯湾，攀上扎格罗斯山，历经艰难险阻来到了“山巅之城”伊斯法罕。结果却令他大失所望，当地兵荒马乱，他随身带的盘缠也被土匪抢个精光。后来一位当地人救了他，当地人问他干吗那么远从富裕的开罗到这个鸟不生蛋的伊斯法罕来，开罗人说梦见这里有金子，当地人哈哈大笑说：“你太天真了，我还经常梦见开罗有座房子，房子后面有七棵无花果树和一个日晷，日晷旁边有个水池，水池底下藏着好多金币呢。回开罗去吧，别做白日梦了。”于是，开罗人衣衫褴褛地又回到了开罗，没多久，他就变成开罗最有钱的人了。原来那位伊斯法罕人说的“七棵无花果树和一个日晷”就在他家后院，日晷旁边正好有一个水池；当他挖开水池，真的发现下面有成千上万的金币。开罗人本以为白去了一趟伊斯法罕，谁知他若是不去伊斯法罕的话，也许永远也不可能发现自家后院的金币。

其实，任何梦想的成功，都不是偶然的，是需要巨大的勇气和执著的追求才能实现的。开罗人不畏艰险、勇往直前才实现了自己的梦想，而那位伊斯法罕人却不敢相信自己的梦想，没有行动的勇气，只能一无所获。我的两位忘年之交又何尝不是呢？

节俭就是财富

去年年底，大学最要好的同学陈农专门来信给我说了两件事，一是2007年他在榆林市买了房子，二是他终于自己花钱带着老婆孩子乘了一次飞机。

陈农老家在陕西榆林著名的大型摩崖石刻群——红石峡附近的一个山村，距榆林市大约10公里。上学时我去过他家，村子就在明长城口的红山脚下，

榆溪河谷从他家门前流过，风景秀丽，不过，美景也掩盖不了这里的贫穷。陈农大学毕业后放弃了留在上海工作的机会，回到了他的老家。

大学一年级刚开学，学校里就传出一个特大新闻，有一位学生专门在食堂捡吃的，他就是跟我同寝室的陈农。我是班长，知道陈农是山区来的同学，家里很贫穷，于是我就悄悄地找他谈了一次话，想给他一定的帮助，没想到反是陈农给我上了一课。陈农说："我不是买不起饭票，我是看到食堂浪费太厉害了。我是农民的儿子，眼看着每天有那么多馒头和大米被白白地扔掉，真的很心痛。"我看得出陈农的这番话是打心底里说出来的，我明白了他的心，此后就再也没有去劝说过，而陈农依然经常在食堂捡拾丢弃的馒头和米饭。他把捡来的馒头和米饭一一晒干收藏好，放假的时候再带回家。

记得我们的第一个寒假，陈农就带了一百多斤"干粮"回家。那个寒假我正想去延安旅游，顺便陪陈农一起走。我在陈农家的窑洞里住了整整一周，这是我平生第一次在陕北农民的炕上睡觉，炕上虽然温暖，然而窑洞里的贫寒至今还在冲击着我的心。陈农的父母亲都是老实巴交的农民，看到儿子从大上海带回去那么多"干粮"，他们很惊讶。陈农的父亲不善言辞，只是不停地发出"啧啧啧"的声音感叹着。

那个寒假很冷，陕北还一直下雪，快过年了，陈农的父母非让我过完年再去延安旅游，我答应了。大年三十晚上吃完年夜饭，陈农家来了许多人，原来村民们听说来了一位上海客人，就看热闹似的都聚过来了。为了感谢乡亲们，我专门唱了几首当时很流行的校园歌曲。一听我唱歌，陈农父亲的兴致也来了，原来他是一位很会唱歌的陕北民歌歌手。

那个除夕的晚上，我就盘坐在陈农家的炕头上，听陈农的父亲唱了一首又一首的当地民歌。民歌其实就是在讲故事，多数是一些男欢女爱的情事，不过其中的一些道理却很感人。有一首民歌唱的是"财主与和尚"的故事，我一听就知道正是针对我们浪费粮食的事情而唱的。故事是说有一位财主家里很有钱，财主家旁边是一座寺庙，寺庙里的老和尚经常在河边看到财主家那边的阴沟里流淌出许多吃剩的饭菜，于是老和尚叫人在那个阴沟下

面做了一个滤网，每天收集财主家倒进阴沟的饭菜，再把这些饭菜晒干。若干年后，财主家败落了，穷得饭也吃不上，眼看就快要饿死了，于是财主来向老和尚讨饭。老和尚把那些晒干的饭菜送给财主，救了财主一家人，财主感激地向老和尚连连磕头，老和尚说："你不要感谢我，这饭菜原本就是你们家的，只是你们每天把它倒掉了。"财主听了以后很是惶恐，我听了以后也很惶恐。村民们散去以后，陈农的父亲告诉我，这个故事是他临时编出来的，他听陈农说我们学校食堂浪费的粮食觉得很可惜。他语重心长地说："节俭才是最大的财富"，这句话虽然很简单，却一直震撼着我的心灵。其实，有许多经典故事告诉我们，万贯财富总是从"小气"的节俭和精打细算开始积累的。我们耳熟能详的美国富豪洛克菲勒、股神巴菲特、瑞典宜家公司创始人英瓦尔·坎普拉德，还有李嘉诚、王永庆、江南春等名人都是节俭的典范。有句话说得好：勤劳是财富的右手，节俭是财富的左手。小到一个人、一个家庭，大到一个国家、一个民族，都离不开节俭，除非你不要生存、不想发展。自然界提供给人类的资源是有限的，不节俭就意味着我们想提前结束人类自己的命运。

这么多年了，依靠节俭，陈农终于在榆林市区买了房子，终于自己花钱带着老婆孩子乘了一次飞机。读着老同学的来信，我似乎又听到了陈农老父亲当年那句质朴而富有哲理的话语，我似乎又感觉到了当年他们家热炕头上的温暖。

手表的美丽

其实，手表是一种很美丽的事物，能给人以修饰，还带来实用的计时功能。某种程度上手表还是艺术和财富的象征，有时手表甚至可能是满载人生故事的传物。

20 世纪 80 年代，我们上大学时戴手表的学生多数是城市来的，也基本是富有家庭的孩子，农村来的学生很少有戴手表的。不过，陈念标有些

不同，虽然是农村来的，但他不但戴手表而且戴很值钱的金表。

起初同学们不知道陈念标戴手表，更不知道那是金表。他手表戴得很隐蔽，平时几乎看不到，可他经常能准确地说出时间来，很多需要我们准点参加的活动他都会提前一两分钟到，同学们都觉得他很神。我大概是第一个知道陈念标有手表的。我俩一个寝室，面对面都睡上铺，好几次睡觉前，我总听到他那边有“哧哧哧”的声音，开始我没怎么在意，后来我问他：“念标，你那里‘哧哧哧’的什么声音啊？”他没理我，我也就没再多问。

后来我们俩处得很好，一次国庆节放假，陈念标没回家，我带他到我家来玩，他把所有的秘密都告诉我了。原来陈念标没有父母亲，他是爷爷奶奶早年在上海做工时捡到的孩子，上大学时他奶奶也去世了。爷爷奶奶当年捡到他的时候，陈念标身上只有一封信和这块金表，信里说的是遗弃他的父母所表示的无奈以及陈念标的出生年月等内容。捡到陈念标以后，爷爷奶奶就不在上海做工了，带着陈念标回到了无锡乡下。陈念标原来的名字其实叫陈念表，陈念标是他上学以后自己改的。陈念标考进上海的大学来读书其实还有一定的目的，那就是回到他的出生地，甚至还想找到他的亲生父母。

自从知道陈念标的身世以后，我们俩相处得更好了，我母亲也一直让我带他到我家来玩。同学们很快也知道了陈念标手表的来由，大家本来就很佩服他做事情稳重、老到，打那以后同学们就都叫他“表哥”。

据说那块金表很值钱，可陈念标自己也不知道到底能值多少钱，因为不相信钟表店的人，他就想让我找人帮他看看那表到底有多贵重。正好我家有位远房亲戚赵先生是修钟表的，也懂古董，于是我们约好去找赵先生帮忙看看陈念标的那块金表。

赵先生以前修过钟表，改革开放以后古董生意红火，他就改做古董了。知道我们的来意后，他让我们到他书房去，陈念标便把手表拿出来交给赵先生，赵先生仔细地端详了一番，又抬起眼镜看了看陈念标，陈念标一脸的惶惑。赵先生把眼镜拿下来，换上了那种套在头上专门看表的放大镜，一边看一边讲：“是块好表，是块好表。”不一会儿，赵先生问：“我能打开

表盖看看吗？”陈念标连忙说：“可以可以。”打开表盖后，赵先生问陈念标：“表盖里面有两个人的英文名字，你认识他们吗？”陈念标有些紧张，一时说不出话来，我连忙解释说：“这表是他爷爷留给他的，他也不知道这块表的来历。”赵先生没再问什么，他又看了一会儿，然后告诉我们，这手表是块ROLEX金表，价值人民币十多万元。我们两个听了有点发晕，那时刚80年代初，我们根本不知道ROLEX（劳力士）是什么，也不太相信这一块手表竟然能值十多万元。谢过了赵先生，我们正准备离开，陈念标突然转过身来问：“赵先生，表盖里面那两个英文名字是什么啊？”赵先生说：“是一男一女的名字，男的叫Jim.Le，女的叫Aimee.king，男的大概姓李，女的大概姓金。”陈念标又谢过赵先生。我们俩没有回学校，去了赵先生家附近的复兴公园，在公园的草地上我们反复揣摩着“Jim.Le和Aimee.king”这两个名字，这大概就是陈念标的父母亲了。自从知道手表的表盖里面有那两个名字以后，陈念标常常想把表的后盖打开，看看那两个名字，似乎可以看到那两个人一样。

去年我们同学聚会的时候，没有看到陈念标到场。有同学说，他好多年前就找到他亲生母亲了，“表哥”早就去美国与他母亲团聚了。

想成为富翁的华子

华子是我在贵州黄果树瀑布旅游时认识的一位朋友，华子说他爷爷原本也是上海人，因为支内才到了贵州。华子高中毕业没考上大学，就出来做买卖了，他听说黄果树旅游发达，游客多生意好做，于是就来到了黄果树。

在黄果树景区内一些具有民族风情的特产一直深受游客们的青睐，如蜡染、银饰、竹雕、地戏脸子艺术品等。华子很聪明，他想，做这些生意既有品位又能赚钱，于是动员他做杂货生意的父亲一起经营具有贵州民族特色的工艺品。华子开始是批发别家的产品，后来自己开了作坊生产蜡染工艺品，还在黄果树景区内开了门店。从传统蜡染到现代蜡染，从单纯的

布料发展为丝、绸、缎、绒、呢、纱等，品种达到上千种。除了蜡染工艺品，华子还做银饰、安顺地戏脸子等工艺品。贵州苗族很重视银饰，不同苗族支系银饰的款式和花纹图案都各有特色，式样繁多，艺术性较高，这些银饰工艺品很受内地来的游客欢迎。安顺地戏脸子是地戏面具，为安顺民间传统戏剧地戏演出者头戴的脸谱，用白杨木精雕细刻而成，再涂以脸谱彩绘，造型生动形象，神采飞扬，有的神态夸张诡秘，颇具民间艺术色彩和粗犷风格，一向是人们所喜爱的旅游纪念品。华子经营这些具有地方民族特色的工艺品利润很可观。

在华子的店里跟他闲谈时我说：“有人在上海开店专门经营西藏特色的工艺艺术品，你也可以到上海去专门经营贵州特色的工艺艺术品啊。”华子听了很感兴趣，向我要了联系电话，不过隔了好几年他也没跟我联系。没想到前年年初华子突然给我打电话说他就要来上海了，我已经差点想不起他了。原来华子做了一年多生意，赚了点钱后考了上海一所高校的艺术设计专业，刚接到录取通知就给我打电话了。我听了觉得这小伙子挺有胆量和魄力的，终于让自己回到了老家上海。

华子明年就要大学毕业了，这个周末他来找我，问了一个很唐突的问题，他说：“我看了你的一篇《人人都能成为百万富翁》的文章，很想向你求教，我大学毕业以后怎么才能快速致富成为富翁呢？”我还真不知道怎么回答他，我只是问华子：“你觉得有多少钱就是富翁了呢？”华子也回答不上来，他憨厚地笑笑说：“反正要赚到足够的钱，让我爸妈，让我爷爷都回到上海来过好日子。”

其实，凭华子上大学之前做生意的经历，他要在上海立住脚扎下根是不成问题的。按照他所理解的富翁标准，也应该是能够做到的。不过，我最钦佩的还是华子为了实现自己的目标，能放下赚钱的生意去考学读书，这让我很感动。我只是告诉华子：“其实，你不需要请教我，你的行动和能耐一定会让你成为你心目中的富翁。”

华子很感叹地说：“哎，要是致富有一道公式就好了，我照着公式去做一定能实现。”我说：“致富公式是有的呀，不过即使有这样的公式也不是

每个人都能实现的，也只有像华子一样的人才能更有把握。”

我把台湾著名投资理财专家黄培源先生推崇的一个创造亿万富翁的神奇公式给华子做了介绍。黄培源先生认为，假定一位身无分文的年轻人，从现在开始能够每年存下 1.4 万元，如此持续 40 年，如果他每年存下的钱都投资到股票和房地产上，并获得每年平均 20% 的投资收益率，那么 40 年后，他能累积多少财富呢？

一般人猜的金额，多落在 200 万到 800 万之间，最多也不超过 1000 万，然而依照财务学计算复利的公式，正确的答案应该是：1.0281 亿，一个众人不敢想象的数字。

∑ 1.4 × (1+20%)40+1.4 × (1+20%)39+…+1.4(1+20%)+1.4，这个神奇的公式表明，一个 25 岁的上班族，如果依照这种方式投资，到 65 岁退休时，他就能成为亿万富翁。

华子听了这个致富公式以后眼里放出光芒，他很认真地问我：“那我能否把专家公式中的 1.4 万元、20% 的投资收益率改成适合我们的经济环境、适合我自己的经济条件的数字，然后再去实现呢？”我看着华子，觉得他俨然就是天生当富翁的材料。

鞋匠阿林最后的财富

前天接到乡下来的电话，说阿林去世了。阿林是我认识的一位鞋匠，大概还不到 60 岁，怎么就去世了呢？

阿林老家在苏州乡下，拿他自己的话说，他这个人的一生挺倒霉，没走过什么好运气。虽然阿林很聪明能干，有文化也肯吃苦，像他这样的人在江南乡下怎么着也不会太贫困，至少也能过上小康生活。

江南兴办乡镇企业的时候，阿林就是他们镇一个皮鞋厂的厂长。那会儿阿林正年轻，东奔西忙，把厂子搞得很红火，也为镇上创造了不少财富。后来，乡镇企业要改制，镇上要阿林花钱把厂子买下来，这时候的皮鞋厂

已经没什么生意了，设备陈旧落后，本来就不是很大的厂房也已经破旧不堪。阿林是思想很积极的人，虽然厂子没什么利益可图，他还是花了30万把厂子买了下来。看起来30万买个工厂很合算，其实这个厂子已经是一个无利可图的空壳。阿林当时还拿不出30万块钱，自己又借了十几万，很诚恳地支持了镇上的工作。没出三年，厂子就倒闭了，阿林的30万不但没有赚回来，还欠了一笔不小的债。

皮鞋厂倒闭以后，阿林就在镇上开了个皮鞋店，一边给人家修鞋，一边卖厂子里最后库存的一些皮鞋，但这样也还是不能把欠的债还完，于是阿林就想到上海来找事情做。阿林的专长是鞋匠，要想做其他行当很难，一段时间没找着工作，他自己也心灰意冷了，于是就找了个很小很小的门面继续做修鞋、擦鞋生意。我就是这个时候认识阿林的。

那个门面其实不是正经的门面，只是在我们弄堂口一个拐角，不知是谁在拐角处与垃圾箱之间搭了个可以遮风挡雨的棚，阿林自己再做了个可以上锁的门，有人每月收他100块钱租金，就这样，阿林也算在上海有了个安身之地。这一做就是十多年，直到2000年左右，阿林终于把欠的债还清了，才又另外找了一个真正的门面。新门面有一台修鞋机器，大红色门面，“机器修鞋”几个字把不少人给招徕过来，阿林的手艺又精湛，在这个地块上十多年的老客户也有不少。所以，新门面一开张，生意更是火红。不过，新门面要多花几百块租金，大约只有三五个平方，阿林吃住工作全部在这里。但他见到我就说：“现在门面比以前好了，也不欠人家债了，做多少都是自己的钱，真的很开心。”以前，我妈是阿林的老客户，经常把家里的鞋拿去给阿林打理，即使擦油也给阿林做。阿林对邻居的生意也很照顾，经常只收半价。硬是要给他全价的话，阿林也会记在心里，下次你要有个小修小补，他绝对不会收钱。我一般不去修鞋，偶尔去擦擦鞋油，和阿林聊聊天，聊他们乡下的事儿。我有一双意大利买回来的皮鞋，不舍得穿，可一个下雨天我正好穿着那双鞋，鞋子被雨水一泡变得很惨，回到家我把那双鞋晾在阳台上，很长时间没去管，后来再看已经变形了。不知什么时候，我妈把那双鞋拿给阿林去打理了一下，我一看傻了眼，就像新

的一样。打那以后，我就经常把鞋子拿给阿林去打理了。

2005年冬天，一天晚上阿林突然到我家里来找我。阿林一般不到邻居家串门，一是他门店离不开人，二是阿林总觉得自己是乡下人，不肯到别人家里来打搅。这天突然来找我，我觉得他肯定有什么事情。果然，阿林很着急地说："我闯祸了，我闯祸了，你能帮我想想办法吗？"我说："你别急，到底什么事儿，你说清楚。"原来阿林不小心把一双高级进口皮鞋弄坏了，客户说这双鞋值1万多块，阿林哪里赔得起啊？我看了看那双鞋，鞋面被划了一条长长的口子，没办法修补了，客户不是很好协商，盯着要赔钱呢，所以阿林很着急。这样的情况我也爱莫能助。本以为阿林反正赔不出这么多钱，客户或许会让步，没想到阿林倒是很爽快，一周内把店卖了，赔了人家钱就回老家去了。

后来听说阿林回到老家后在镇上开了一个皮鞋店，但生意很冷清。阿林怎么说去世就去世了呢？乡下来的电话里说，阿林一直穿着那双被他不小心弄坏的高级进口皮鞋，在店里逢人就讲这双鞋子的来历，临死之前还关照家里人要给他穿上那双鞋。我想这可怜的阿林，那双皮鞋也许是他一生最奢华的物品了，也是他最后的财富吧！

去世的企业家二叔

上个周末，我的二叔去世了。二叔是位企业家，他才六十出头，应该说年岁不算太大，怎么就撒手人寰了呢？他手下一个庞大的企业集团还没来得及向儿子移交呢。

最后一次见到工作中的二叔是今年春节后刚刚上班的时候。和朋友一起去开发区有个参观，快中午时，我想起二叔有企业在这里，就找二婶要了联系电话，可二叔正在开发区开会，就约好中午请我吃饭。快中午12点，二叔的秘书来电话说二叔中午不能和我吃饭了，约我晚上到他家里。我有些不悦，本来我下午要回去，但为了给二叔一个面子，我还是去他家里了。

因为我的到来，或许也因为二叔难得回家吃饭，二婶亲自下厨做了很丰盛的晚餐。晚上7点的时候，二叔打电话说一会儿就到家，可8点还没到，到了9点二叔还没有回来，二婶很生气，菜也热了几遍了。接近10点，二叔终于回来了，只见他一脸的疲惫，我没有记住他的解释，反正是在跟客户谈判什么的，而且还没有结束。因为我的到来，二叔算是回家吃了顿晚饭。之前也一直听二婶说过二叔是如何地为工作卖命，所有的亲朋好友也都劝说过他不要这样不顾惜身体，可是二叔就是这样的人，最终把生命送给了自己的企业。

上个月中旬的一个星期天，二婶给我们打电话，说二叔可能不行了，让我们去一趟。我爸搁下电话就是一声叹息："让他悠着点，把身体保护好，就是不听。让他早点退下来，把企业交给别人干，他就是不听，这下好了，得彻底休息了。"说完眼泪就下来了。

芝加哥大学商学院管理学教授奚恺元先生在给我们上管理学课程时让我们做过一些测试题，其中有关于财富与健康的测试：假设你患有一种病，这种病5年内可能死亡率是万分之一，现在有一种药可以彻底治愈这种病，问你最多肯花多少钱购买这种药。当时我们班级的最高出价是5000美元。接着，老师又说：假设现在有一种药需要人来做医疗试验，试验中服用这种药有万分之一的死亡率，问你最少需要多少钱才肯接受这种试验？我们班级出价最高的是5000万美元，最低的也要1000万美元才肯接受这种试验。同样的生命健康、同样的死亡率可为什么会有不同的要价？

后来老师又问大家：假设你现在就面临死亡，如果可以挽救你的生命的话，你最多肯付出多少钱？大家一致认为只要能挽救生命，可以付出自己所有的金钱，甚至可以不惜代价举债。

其实财富与健康本来没有多少关联，然而现代生活中人们关注程度比较高的正是财富与健康。健康的人可以获得更多的财富，而更多的财富未必能买到健康。由于人们对财富的贪婪远远超过人们对健康的需求度，当你为了健康需要付出财富时，你肯付出的也远远不及因为健康而需要对你的财富进行补偿的代价，除非你已经到了直面死亡的时候，你才肯倾其所

有来换取你的生命。

老师做这样的测验，是测试我们在管理决策中是否具有理性思维，具有理性思维的人一般会把健康与财富看得很对称，不管需要你付出金钱还是付出健康，其代价应该是一致的。而我们的看法之所以不一致，是由于我们的思维不理性。从思维的不理性，可以看出人们对财富的不理性贪婪，以及对生命和健康的不理性漠视。

从这些简单的道理中，我们谁都能够明白生命是无价的，是宝贵的，是不可复制的；而金钱和财富总是有限的，是可以再创造的。然而，我们又有多少人能够彻底明白，许多时候我们是在与生命做金钱交易呢？二叔虽然是一位不错的企业家，但在生命与财富的天平上，他没有把握好应该把握的尺度，从这点来说，他是一位不合格的企业家。

西北的同学

今年的同学聚会，是西北同学迟云和林子夫妇做的东。迟云说："这么多年的聚会，都是南方富裕的同学做东，改革开放快 30 年了，也让我们大西北的穷同学做做东吧。"于是，我们去了宁夏。

聚会的第一个晚上，大家几乎没有合眼，兴奋不已，也有许多岁月沧桑的感慨。林子是南方人，因为爱情，毕业分配的时候跟随迟云来到了西北。其实，当年他们都可以留在上海，迟云甚至可以留校做老师，可迟云回到了生他养他的大西北，林子也跟着来了。

去宁夏著名的旅游地沙坡头爬沙山、滑沙，我们从平地一步一步爬到高约百米的沙坡头坡顶，再从坡顶滑下去。由于沙坡头特殊的地理环境和地质结构，滑沙时座下会发出一种奇特的响声，如钟鼓一般，沉闷而浑厚，故有"金沙鸣钟"之说。传说很久以前，沙坡头上有一座美丽的城镇，后被黄沙掩埋，有人说钟鼓声是被埋在沙丘之下的冤魂发出的呼救信号。有的人能听到，有的人听不到，而迟云说他即使不来滑沙也能听到那悲凉的

声音。

且不说沙坡头的神秘让人遐想无限，更神奇的是沙坡头的北面是浩瀚无垠的腾格里沙漠，而南面则是一片郁郁葱葱的绿洲。这里犹如两个世界的分隔线，一面充满活力、生机勃勃，一面却凄凉恐怖、大漠孤烟。在沙坡头坡顶眺望沙山南北，迟云指着沙山西侧远处一片绿洲很不经意地告诉我们："那里有我和林子种的许多树。"他随手那么一指，我们也没有放在心上，即使在南方，每年的植树节我们许多人也会去种树。

同学聚会的最后一天，迟云带我们去参观他和林子种树的那片绿洲，当我们走近才发现，这里的树林如此茂盛。迟云告诉我们，他们夫妇俩是这里治沙大军中很普通的一员，他们只是承包了这里很小的一块沙地而已。

宁夏地区深受沙漠化之苦，西、北、东三面分别被腾格里沙漠、乌兰布和沙漠、毛乌素沙漠包围着，荒漠化的土地占到了全区面积的65%。土地的沙化以及植被覆盖的退化，使土地失去固沙能力。风一吹，便"抬头看不见天，低头睁不开眼"。当年大学毕业的迟云坚持要回老家，心里就是装着要彻底改造西北的心愿，所以才那么从容而坚定。从20纪80年代初开始，宁夏就鼓励人们承包沙地，谁治理、谁管护、谁受益，迟云他们是较早承包沙地的人之一。沙漠，有人从中看到荒凉，有人却从中看到了希望和商机。承包沙地的最初，他们也经受过失败的打击，种下去的树还没活就被风沙吹没了，后来他们去学习别人的经验，听说葡萄树和麻黄草很适合在沙地种植，尤其是麻黄草的草根能深入到沙面以下8米，是最佳的固沙植物。一年、两年，他们在沙地里打井灌溉，经过多年的努力终于把承包的沙地改造成了良田。后来，他们又在沙地里开挖河塘，一方面可以灌溉，一方面可以养鱼，从而使得沙地的生态得到了彻底改变。如今他们承包的沙地已经是一片树林、果园和农场，除了葡萄还有苹果、沙枣和胡杨，养猪、养羊还有鸡、鸭、鱼。

来自全国各地的同学们打心底里佩服迟云和林子，但还是有人问："在大上海读书，又回到大西北治沙，有没有后悔过？"这话尤其对林子来说是问到节骨眼上了。可迟云只是淡淡地一笑说："真的谈不上什么后悔，要

看你眼里看到的是什么。”他说，上大学的时候老师讲过一个“砌墙工人的命运”的故事，说是有三个工人一同在砌一堵墙，有人过来问：“你们在干什么？”第一个人没好气地说：“你没看见吗？我们在砌墙。”第二个人抬头笑了笑说：“我们在盖一幢高楼。”而第三个人边干边哼着歌曲，他的笑容很灿烂，他开心地说道：“我们正在建设一座新城市。”10年后，第一个人在另一个工地上砌墙；第二个人坐在办公室中画图纸，他成了工程师；而第三个人，是前两个人的老板。

林子也说：“其实，我们当初在这里种第一棵树的时候就看到了这一片茂密的森林，更是看到了在沙坡头顶上一大片郁郁葱葱的沙漠绿洲。”

第七章

股市“无穷动”





股市“无穷动”

去年有部电影《无穷动》，曾被各界议论纷纷。上周碰到曾出演这个片子的章含之，她见面第一句话就问：“问问侬，股票阿好做伐？”于是我说：“现在的股市像‘无穷动’。”章老师一边笑一边摆手，她一直不肯再提这部电影。

其实，那部影片用“无穷动”这个名字我一直有点纳闷，说起今天股市的“无穷动”我倒觉得太生动了。“无穷动”系音乐体裁名称，指以快速的音符演奏的乐曲，全曲用急速的跳弓演奏，效果、感情是活跃的，充满了生命的欢快色彩。《无穷动》也是意大利小提琴家帕格尼尼的名曲，他用自己超常的技巧将其演奏得超凡入圣。帕格尼尼可以用3分钟的时间演奏完这支曲子，而他之后最好的小提琴演奏者也要用3分30秒。对于那些左手手指缺乏弹性和耐力的小提琴演奏者来说，《无穷动》更是使他们生畏。这首共3005个音符、演奏者手指起落平均每秒达16次之多、国语俗称为

"快字儿"的世界名曲《无穷动》,是小提琴演奏者入院考试的必拉曲目之一。通过《无穷动》的演奏,可以对演奏者的基本功——左手手指起落的反应、弹性、速度、换把及耐力,右手的跳弓、换弦、控制及双手配合等有较全面的了解和公正的评价。正像乐队演奏员们常把《无穷动》戏称为"乐团的敲门砖"一样,帕格尼尼的这首作品的确可以说是衡量小提琴演奏者的个人技巧能否适应并胜任大型交响乐团工作的试金石。而我们现在的股市不管是从股市节奏还是从操盘技巧上来说,都真的太像"无穷动"了。

股神巴菲特和证券大师科斯托兰尼都有过类似的观点,认为股市的发展趋势受制于两点:资金和人的心理因素。资金对于股市来说就好比是人呼吸的氧气或者汽车的汽油。无论行情如何好,形势如何乐观,经济如何繁荣,没有充足的资金,股市是不可能上升的。可以说资金是股票市场的生命之源。然而,只有资金,市场也不会运行,人的心理作用就是股市的动力之源。资金充足,人的心理作用也很积极,股市行情就看涨;资金短缺,人的心理作用也很消极,股市就会下滑。如果两种因素有一种是积极的,一种是消极的,两者就会互相抵消,股市可能会平稳发展。如果两种因素交替变化,就有可能使股市波动、震荡。这就是科斯托兰尼的股市信条:资金+心理作用=股市发展趋势。

眼下的中国,正是有无限的资金量涌入和股民空前积极的心理因素,才使得股市如一曲情感激荡、节奏欢快的《无穷动》。想要把握好这个难得的机遇,就需要广大股民"演奏"的基本功再扎实一些,心理因素再积极一些。

帕格尼尼的《无穷动》听起来充满激情、活力和奔放的节奏,是一种惬意的享受,但演奏起来难度极大。股市的运行一样充满了激情和活力,而买卖股票的操作也同样有很大的难度。大市"旋律"的控制、个股市场分析、行情涨跌理论以及进仓、出仓的节奏把握等,对股市里的人们来说正如《无穷动》的演奏一样,富有魅力和挑战性。

同学郑君是一位绝对的股市"猎人",他辞去了银行的工作,专门在家进行股票、期货和外汇交易。他的豪华别墅坐落在上海松江佘山脚下,他

的工作室正对着一片湖水。水上有野鸭翠鸟，窗外有草坪绿树，房间里的音响播放最多的就是《无穷动》。他自己也会拉小提琴，工作之余，他会拿起他那把价值8万多元的小提琴站立在窗口前激情地拉上一把。他的演奏技巧也超过了一般人，班级聚会时，他的演奏常常会打击一大批想表演节目的人。我问他工作的时候干吗要放这么热情奔放的音乐，他说在家上班很容易产生消极、涣散的情绪，来点《无穷动》这样的音乐，就像喝咖啡一样提神。而且做金融、证券交易，需要这样振奋人心的环境，也期待着市场和行情同样保持积极向上的活力。谈起目前的中国股市，他的心情就像《无穷动》一样亢奋，他说不需要多加分析，这个大牛市是我们前所未有的机会，也是前所未有的一场《无穷动》音乐盛会。

节日的七宝老街

长假七天，天天有要事。

第一天，我家和老婆家两大家子，大大小小18口人在我们的新房子聚会。本想分两次安排，但一是怕浪费自己的时间和金钱，二是怕耽误别人的假期安排，所以就来一个大聚会。参观完我们的新居后，老人们聚在客厅聊家常，孩子们拥在儿子房间里一起打电子游戏，男人们在我的书房里谈形势、股市，女人们则在卧室、厨房里聊房子、装修、饮食和穿着。中午吃饭，我订在了七宝老街的"天香楼"。

第二天，有亲戚家孩子结婚，一早我就去帮忙，中午婚宴又是在七宝老街的"天香楼"。

第三天，一个外地朋友来上海玩，我又陪他去了七宝老街，中午饭又是在"天香楼"。

说实话，七宝老街改造以后我还真的一直没去过，没想到这次长假就连着三天去七宝老街吃"天香楼"。

上次去七宝镇还是很多年前，也就记得那里有几条老式的街道，石板路，



有江南风格的小桥、流水、人家，比城隍庙还要老的老房子。听说七宝老街进行了改造，可一直没去看过，其实七宝镇是离上海市区最近的江南古镇。周庄在江苏，西塘在浙江，朱家角虽然在上海，但离市区也有一段路程，而七宝镇则在上海外环线附近。改造以后的七宝镇气度不凡，刚走进老街，我就眼前一亮，为之一震，最先联想到的就是那幅《清明上河图》，确实使人有一种回到过去的感觉。

古镇老街的广场正中矗立着高大的石牌坊，正面刻着浑厚有力的"七宝老街"，背面是"北宋遗存"。石牌坊四边的石柱上刻有"长街还带宋时雨，小巷犹听大明钟。飞纱十里接蒲溪，市声千年唱金鸡。"整个七宝老街的题字与楹联都与七宝镇的"七宝"有关，在"七宝"上做文章，来凸现七宝老街的天生资源与文化底蕴。

蒲汇塘桥的桥柱上有一副对联："东南三泖绿水源流长，西北九峰青山气势幽，杨柳披烟看帆影如画，鹁鸪唤雨听橹声似歌"。整个七宝老街以蒲汇塘桥为中心，分北大街、南大街，全长八百多米；老街两旁大多是二层楼的仿古建筑，红墙黑瓦，白木门窗，木制的店号牌悬挂在面门上，狭长的街面上铺着青砖石板，一条实实在在的古街就呈现在你面前。老街上有不少古色古香的酒肆茶楼、作坊小吃以及百年老店，七宝白切羊肉、七宝大曲、七宝小吃、绍兴黄酒，使人流连其中。最有古味的还是"七宝书场"，白木台子、凳子的茶室，石板铺地的天井，天井尽头是一幢二百多平米的古旧老屋，一个简单破损的说书台立在老屋的正中前方，十几排旧长凳排列在台前，每个长凳的背后有一块狭长板条，可放茶杯与茶壶。试想，若是坐在这里，听着《清宫十三朝》的评话，周围都是穿着简朴的乡镇老人，左手拿着紫砂壶，右手握着水烟袋，吞云吐雾，悠闲自得。在这样的氛围里，你会觉得陡然间回到了古代。

古城也好，古镇也好，现今有一种复古潮流，这都源于人们的怀旧情结。物以稀为贵，当古旧的东西越来越少的时候，人们才会觉得这些东西越发珍贵起来，复古也就成了一种财富。古玩、古字画自不必去说，古镇、古城的街道、容貌、风土人情也一样为人们所珍惜。当然，玩儿古董的人

一定要有经济实力，但到古街古镇游玩，只要有好心情就行。那么人怎么才能有好心情呢？生活富足、感情和谐、工作安定是心情好的基础，否则，又有什么心思去游山玩水呢？

复古是一种财富。站在七宝老街的蒲汇塘桥上一眼望去，老街上人群川流不息，这就带来了生意，这就是财富。《清明上河图》书写了中国古代的繁华图景，而复古的七宝老街则是现代中国经济繁荣的缩影。

站在老街上，看着琳琅满目的商品和幸福快乐的人们，想着我们安康和谐的生活，我的潜意识又回到了股市和股票。我猜想着，来往的每个人的手上说不定都有一些股票呢，每个人心里都有节后股市 K 线图红线飙升的愿景呢！假如全国人民每人每个交易日投资 100 块钱，就是 1000 多个亿啊！每人投资 1 万块钱呢？咱中国的股市就算到了 10000 点又怎么能满足得了全国人民的炒股欲望呢？所以罗杰斯、巴菲特看好中国股市，道理是很简单的，就是看中了中国庞大的人口基础与经济发展的迅猛速度而已。

二姨妈叫我炒股票

我的二姨妈住在后街，二姨妈做股票赚了不少钱，我就故意问她：二姨妈你做股票到底赚了多少钱啊？二姨妈笑着对我说，不多，百十来万吧！二姨妈倒不是穷苦出身，对钱还是有感觉的，我相信她说那个“不多”的感觉是真实的。回过头来，她对我说：你应该去炒股票。

我最早是学数理统计的，后来又考上经济学研究生，还读了高级工商管理硕士，按道理我最应该去研究股市和股票，可很长一段时间里我对股市和股票不感兴趣，甚至很反感。股市刚开始发展的时候，有不少关系可以买法人股、原始股什么的，我一概不要，统统让给别人。后来人家赚钱了，我也没觉得亏，还是对股票没感觉。再后来股市大萧条，我甚至有些幸灾乐祸。

2004 年下半以来，股票市场开始有所复苏，我突然开始反省自己对股

市和股票的态度。我发现自己或许是因为太明白股市里的玄机了，根本不相信自己有什么能力去博弈，即使看到别人获益，我也持一种“定论”认为：玩股票终究是会输的，眼下赢利或者眼下不输那是因为输的概率还没到。后来股市真的大萧条，许多人血本无归，又进一步印证了我的这个“定论”。因此，我就一直从心底里抵触股票。

有人说我这种现象是一种智慧的误区，或者说盲区。其实，在我周围的许多人当中都存在这样的智慧盲区，很聪明很睿智的人，对股票一点不感兴趣。你说他不需要财富吗？不是，他也是人，是人就需要财富。然而，他打心底里就不相信自己，认定自己不可能在炒股方面有什么能力，会获得财富。通俗地说，也许是聪明人聪明过了头。

用后街二姨妈的话说：这年头，傻子都在炒股票，你又聪明又有智慧，也是有头有脸的人，却对股票不感兴趣？我怀疑你哪里不对劲。

受二姨妈的刺激，我真的开始看股市大盘，研究K线图，研究股票指数和个股成长性，分析上市公司。二姨妈说：“做股票要活络，做股票还得靠技术，你姨妈活络是没问题的，但缺的是分析技术，一条腿走路。你又活络又有技术，肯定能做好股票的，到时候我还有一条腿得靠你呢。”真没想到我二姨妈能说出这样精辟的话语。看来股市就像生意场，能锻炼出人的精明来。

或许是想考考我，二姨妈问了我几个问题，可我的回答很没面子。二姨妈问：“我手上有两只股票，都是半年前买的，一只是6块钱买进来的，现在已经是17块多钱了。另一只是8块钱买进来的，现在只有5块钱还不到，你说我应该怎么处理这两只股票？”我毫不犹豫地说：“肯定是把6块钱买进的股票卖了，把8块钱买进的股票留着了。”二姨妈说：“不对，我肯定得把6块钱买进的股票继续留着，把8块钱买进的股票尽快卖了。”我问为什么？二姨妈说：“你傻呀，你读书读到哪里去啦？我问你，假如你单位里招来两个人，一个会干活儿，能帮你招揽业务，会赚钱，一个不会干活儿，也不会招揽业务，不赚钱，一段时间以后，你怎么处理这两个人呢？”我突然醒悟过来：“那当然把那个不会干活、不会赚钱的开了。”二姨妈说：“股

票也一样，肯定是把那个不赚钱的先卖了。"

二姨妈又问："你准备了100万块钱买股票，你是买3到4种10块钱1股的股票呢，还是买10种3到4块钱的股票？"我慎重地想了想，我想到了教科书上讲的风险分担，不要把鸡蛋装在同一个篮子里的理论。我说："那应该买10种3到4块钱的股票了。"二姨妈又笑了，她说："好股票不是那么好找的，你一下子买10只股票，一方面你照应不过来，另一方面，你很难保证你买的股票都是很好的股票，股票品种买多了本身就是风险，你还不如精挑细选3到4只好股票，价格倒不是太大的关键。"二姨妈说："姨妈做股票有两个原则，一是不要买错了股票，另一个是不要卖错了股票。以后，你再在技术上帮我把握好这两个原则，那就更好了。"

我有些佩服后街的二姨妈了，她处理股票的原则就是她自己所认为的活络。她不懂股票分析技术还能把股票做得那么好，那真是一种智慧。

财富涌动的时代

一天，有个朋友说，这个时代犹如当今世界上最畅销的两本杂志的共同组合——《财富》和《时代》。你看那人人炒股、个个买房的景象，谁也不会否认这的确是个财富涌动的时代。

朋友的父亲李老先生做了几十年会计，近来又热衷于炒股票。老先生已经86岁了，做事情时手都有些颤抖；但脑子还算灵活，思路也还清晰，特别是炒股票打委托电话时，手一点也不抖。

问老先生这么大年纪了干吗还对股票感兴趣，老先生说，跟钱打了一辈子交道，十多年前赶时髦炒股票却亏了十多万，一直是他心里的痛楚。他一直悔恨自己人生最后的"失败"，总觉得那亏失的十多万元钱是他人生最后的股市。没想到机会又来了，2006年下半年以来，中国股市一路飙红，又一次点燃了老先生重上战场的激情之火。虽然已届耄耋之年，然而老先生认为还有机会来弥补他当年操盘的过失。股市这么红火，老先生总得把

本儿翻回来。

谁知道老先生不但翻回了本钱，还赚了百十来万。老先生的股票交易之道很简单，他不看报纸，也不会上网，只是在电视机前记住他看好的股票的开盘价和收盘价，然后根据经验在这两个价格之间选择一个交易价，再通过电话委托，交易就成了。对于赚来的钱，老先生说得很坦率："钱对我来说已经意义不大了，让我激动的是这个财富涌动的时代，让我高兴的是这个时代又给了我机会，给了我享受我最后财富人生的机会。"

这的确是个财富涌动的时代。这场牛市对老先生来说应该是他人生中最后的牛市了，赚到的钱虽然不多，可在老先生心里那是他的最后一笔财富。老先生想得其实很简单：弥补十多年前的损失，弥补人生的一场"过失"，享受最后的财富人生。

其实，社会的发展总是与财富的增长相伴随。人类追逐财富，但财富却是一把双刃剑，一方面可以给人带来幸福，另一方面却也可能给人带来痛苦。每个人对财富的追求总是有不同的目的和愿望。

报载有一位美籍华人叶老先生，97 岁高龄在异国他乡还一心投资股票，而他的心愿是为了有更多的钱资助他国内的母校中山大学。

也许，创造财富之于人生来说，意义太丰富了。李老先生投资股市的简单故事，清晰地把我们追求财富、创造财富的真谛道了出来。97 岁的叶老先生创造财富的心愿更是直截了当。这些其实都是一种积极向上的人生态度而已。李老先生完全可以不去理会十多年前的损失，照样会走完自己的人生，然而，他抓住了最后的机会去搏击，并获得了成功。叶老先生更有理由不再为财富而劳碌，然而，他心中念念不忘的是母校的发展壮大。

经常能听到大学刚毕业的年轻人说，尽快赚到足够的钱，40 岁之前退休，这也是一种人生态度。但如果每个人都这样想，这世界也就不会有发展了。40 岁也许只是人生的一半，怎么能确定之后的 40 年不会有风风雨雨呢？

创造财富是我们人生的责任，但财富不应该成为我们依赖的拐杖，每个人应该尽自己的努力和可能去实现人生的财富价值。有人说过，财富之

所以成为财富，更依赖于人们的心态与环境的机缘。这样看来，财富不仅仅是金钱，而是整个社会共同创造的物质和精神资源。纵观人类文明几千年的发展史，实际上也是一个创造财富、分配财富和享用财富的历史。对于为什么要创造财富、财富的作用和意义是什么，人们应该有一个共同的认识和深刻的理解，从而激发起我们创造财富的巨大欲望。其实，这正是整个社会的财富文化心态问题。

我们应该建立起一种良好的财富文化心态，有了良好的财富文化心态，才能让一切创造财富的社会源泉充分涌动起来；有了良好的财富文化心态，才能建立起比较完整的财富秩序，引导人们充分地去承担应该承担的社会责任。86 岁的李老先生、97 岁的叶老先生在人生的晚年还能为实现自己的价值而一搏，我们每一个人能为这个财富涌动的时代而无动于衷吗？

今天我们所面对的时代是一个需要全力创造财富的时代。在我国经济发展模式转型、全球经济一体化深入发展的今天，多种文化思想的碰撞不可避免，这就需要我们从心态、理念、思维、判断、认识等多方面来对财富的认识和理解进行有效而实际的整合、过滤，从而在整个社会树立起健康积极向上的财富观，带动每一个人去挑战这个财富涌动的新时代。

把泡沫打造成黄金

好久没有同学林君的消息，林君当年留校当了老师。5 年前同学聚会时才知道他已经跳槽去了一家证券公司。前天，突然接到林君的电话，听得出他事业有成，财富大增。说到当前的股市，林君突然冒出一句：要趁这么好的牛市机会，把股市泡沫打造成现实的黄金。我是个形象思维极强的人，听了林君的话，我眼前马上呈现出一幅美图，一块巨大的泡沫云团在林君的魔术棒挥舞之下，逐渐变成了硕大的金块。

我想听关于当前股市的话题，就约了林君晚上见面，又叫上了也做证券的同学张君。

我特地选了衡山路的“发发吧”酒吧，或许可以让林君的发财心理得到充分的满足。衡山路的酒吧夜市是上海出了名的，酒吧晚上人很多，但也不显得嘈杂。我们靠窗的座位正对着马路，霓虹灯映照下的车流、人流，又让我想起了林君所说的“泡沫与黄金”。

说实话，林君当年读研究生的成绩那才是泡沫。当年许多学校对学生管理不是很严格，林君几乎不大去上课，考试前他会把寝室所有同学的课堂笔记借去通读一遍。他对付考试真有一套办法，每次都比我们认认真真去上课的人考得好，所以，在学校时就有人叫他“泡沫”。

张君一入座就叫服务员上啤酒，不管什么牌子，只要泡沫多就行，一边叫啤酒还一边说：“今天我们的泡沫先生是主角，是股市里的好手、高手，没泡沫怎么行呢。”林君姗姗来迟，但他一落座就切入正题：“这几天股市要大跌了，你们手上有股票的话可以走掉一些。”张君一向不服气林君，揶揄地说道：“是不是有泡沫啊？”

林君说：“什么是泡沫？泡沫是股市的上升动力，没有泡沫这股市还能做吗？”张君连连点头：“是的是的，没有泡沫，这股市还行吗？”

我们三人的大笑声影响了邻座，酒吧里许多人回头用异样的眼光看着我们。给我们倒酒的服务员小姐也有些莫名其妙，倒进酒杯里的酒很少，泡沫却漫了出来。我们三人又是一阵尽情的大笑，直笑得林君有些尴尬，这才停了下来。

说起泡沫，林君的理论很多，他说面对今天的股市，许多人喜欢用开户数量来说明泡沫已经达到了顶峰，但是这样看似乎不够全面。因为在中国经济发展的驱动下，几乎所有领域的用户数量都处在高速增长之中。不妨把股市开户数和手机用户数做一个对比，当前中国有4.8亿手机用户，但是只有9000多万股民，股民数量只是手机用户数量的五分之一多一点，从这个比例来看，股民数量明显不算多。

张君不大认同林君的观点，他说不能这样看问题，股民与手机用户没有什么可比性。看看普通百姓的炒股狂潮，甚至出现了有人卖房卖车炒股的狂热现象，还有老人把养老金拿去炒股，这些能说股市没有泡沫吗？林

君激辩道，张同学，我没有说股市没有泡沫，我说的是股市不但有泡沫，甚至可以称之为伟大的泡沫，我们就是要利用这些伟大的泡沫，来打造我们的黄金。

林君似乎有些激动，或许是因为有这样一个千载难逢的好机会，让林君这样的股市精英有了可以大显身手的开阔舞台。他说起了亚洲历史上四次著名的股市泡沫破裂：1989年的日本，1989年的韩国，1990年的中国的台湾和1997年的中国的香港。从中可以发现，当股市泡沫破裂前，流人股市的资金和广义货币的比值总会达到历史最高水平。这个比值的最高点在不同地区有所不同，在日本是9%，在韩国是12%，在香港是22%，在台湾则高达60%。而当前中国股市的这个比值则为6%，这个数值显然还不算太高。由于我国居民的储蓄数额相当惊人，可以肯定还会有大量资金从储蓄流向股市，因此，中国股市的“泡沫”还会被吹得更大。

怕我们听不懂，林君又讲了一个“三兄弟的关系财富”的故事。

有三兄弟，老大是个老实农民，勤劳肯干，一年的收入正好养家，还小有节余。老大前年在外打工时救了城里一个富婆的命，富婆想留他做保镖（老大有力气），但老大没同意，于是富婆给他许愿：今后有什么困难，就打电话，一句话，搞定！

老二是个真正的混混，好吃懒做，一年到头靠吃百家饭混日子，没有节余，甚至借东家、欠西家，今天赌博，明天搞女人。人家追债到家，他第一句话还好听：今后还。第二句话就难听了：滚，老子是什么人，你不是不知道！一听这话，人家怕了，知道他是当地黑道老大的打手和拜把子兄弟。黑道老大说过：关键时候，一句话，搞定！

老三是个乡村教师，收入自然不高，但他有百十来个大学同学，关系很好，现在做官的、发财的、干什么的都有，唯独他做了乡村教师。但去年同学会上传来利好消息：只要他与原来的某女同学（现在很有钱，父亲是高官）结婚，那就身价百倍了。原来老三是个帅哥！

老大——富婆，未来价值100万；老二——黑道老大，未来价值200

万；老三——女同学，未来价值300万。尽管兄弟三人目前还都住在破瓦房里干自己的本行，但他们或许有辉煌的未来！

这时张同学一拍台子说："我明白了，三兄弟眼前的财富或许是泡沫，可他们一旦兑现，那就是实实在在的真金白银，也就是说我们林君手上现在还捧着的泡沫，总有一天会变成黄金的。"

其实我倒觉得，不管是同学间的揶揄还是激辩，对于泡沫要有正确的认识。如果认为有泡沫就惶惶不可终日，或者说没有泡沫就心安理得，这都是片面的。泡沫作为一种经济现象，与股市的产生、发展是相生相伴的，它的发展变化也的确是市场的动力所在之一。林君雄心勃勃地想要把泡沫打造成黄金的口号，也不是没有道理。

股票啊！股票！

我们终于为股票争吵了。自2007年10月至今，沪市A股从6124点跌至2769点，8个月深跌54.80%，我太太投入股市的资金也缩水了40%之多。没有过多的责备，我只是稍许问了问：股票怎么样了？太太就大发脾气。我能够理解，最近许许多多的股民们心里窝着火呢，老婆也一样。

我们家投资股票的事，放权给太太"经营"，我和她曾经约法三章，不管什么时候，不管是赢利还是亏本，我们绝对不为投资股票的事而争吵。因此，我只看太太的脸色就知道她是赢利还是亏本了，赚钱了她会眉飞色舞，反之则不动声色。2007年5月30日股市大跌，太太的股票投资亏损很厉害，照她说买一辆车的钱没了。后来股市大涨，但即使股指冲过6000点，我们还是亏多赚少。偶尔有那么几只好点的股票能弥补一点亏损，可到如今一直"跌跌不休"的股市，已经着实让人有些受不了。在股市里亏钱，时间长了人会变得麻木，假如平时你一下子丢了几十万，非把你逼疯不可，然而，股票总是会涨涨跌跌，跌了总是觉得它还会涨上来，所以即使亏损很多钱，

也不会觉得真的损失了那么多。

早在 2007 年 5 月 30 日股市大跌之后，我就对太太讲过，不管亏多少我们全部出来，把剩下的钱投资黄金。那时候国际黄金价格还不算高，每盎司 650 美元左右，当时就有许多分析人士预测国际黄金价格很快会突破每盎司 1000 美元。但太太觉得股票就这样亏了太不甘心，怎么着也得守着，用和众多散户一致的声音说：“在哪里跌倒就要在哪里爬起来，打死我也不肯卖。”太太死守的那些已经亏损见底的股票，至今还是深套不解，可国际黄金价格早已超过每盎司 1000 美元的大关。我给太太算了一笔账，假如当时斩仓从股市里全部出来，以每盎司 650 美元的价格投资黄金，到目前她至少可以把失去的买车钱又赚回来。

股票啊！股票！股票的神奇之处就在于它越跌越具有魔力，越跌股民就越不肯舍弃。按理说股票跌成这样早就该放弃了，可我怎么也无法说服太太。她说：“越是跌得重就越是要坚守，守不住跌势的人就会亏得更惨。”我说：“你守住跌势了，不是也亏得很惨吗？”太太就说：“你不懂做股票的基本规则，我要是现在割肉，前面的损失就白损失了，只要守住，翻身的机会就还存在。割肉就是认输，就彻底输了。”我说：“这里亏了、输了，我们还可以从其他投资里赚回来呀。”她说：“其他投资是其他投资，跟这里不搭界的。”

和太太争吵，我还得向她赔不是。周末了，请太太去红房子吃西餐，红酒、牛排、蘑菇汤总算让她脸上绽开了一点笑容。趁太太有了点好心情，我给她讲了个故事：有两个贫苦的樵夫靠上山捡柴糊口。有一天他们在山里发现两大包棉花，两人喜出望外，棉花的价格高过柴薪数倍，将这两包棉花卖掉，足可让家人一个月衣食无忧了。当下两人各自背了一包棉花，便匆匆赶路回家。

走着走着，其中一名樵夫眼尖，看到山路上有一大捆布，走近细看，竟是上等的细麻布，足足有十多匹。他欣喜之余，和同伴商量，一同放下肩上的棉花，改背麻布回家。他的同伴却有不同的想法，认为自己背着棉花已经走了一大段路，到了这里再丢下，岂不枉费自己先前的辛苦，坚持

不愿换麻布。发现麻布的樵夫只得竭尽所能背起麻布，继续前行。

又走了一段路后，背麻布的樵夫望见林中有闪闪发光的东西，走近一看，地上竟然散落着一些黄金，他心想这下真的发财了，赶忙邀同伴放下肩头的麻布及棉花，改挑黄金。他的同伴仍不愿丢下棉花以免枉费辛苦，并且怀疑那些黄金不是真的，劝他不要白费力气，免得到头来一场空欢喜。发现黄金的樵夫只好自己挑了黄金，和背棉花的伙伴赶路回家。

走到山下时，天空下起了大雨，两人无处躲藏被淋了个透湿。更不幸的是，背棉花的樵夫肩上的大包棉花吸饱了雨水，重得根本无法再背得动，那樵夫不得已，只能丢下一路辛苦舍不得放弃的棉花，空着手和挑着金子的同伴回家去了。

许多成功的契机是在随机应变中获得的，起初未必每个人都能看得到深藏其中的发展潜力，如果固执地坚持不变，很可能会撞到南墙，头破血流。然而，即使是这样道理真切的故事，也还是不能说服我那位固执己见的股民太太。

股市犹如战争

沪深股市在连续多个跌停之后，周日晚上我和父亲闲谈股市，父亲坚持看空，我则凭直觉认为周一应该有所反弹，父子俩各不相让。结果周一又一次暴跌，这下在父亲面前，我无话可说了。

父亲是位 77 岁的离休老干部，为人清廉，一身正气，但他的许多老战友、老同事没想到的是他居然也是股民大军中的一员，而且是一位地地道道的老股民。父亲做股票很认真、仔细，多年下来，他每一次进出股市都有很详细的记录，厚厚的几大本搁在他的书柜里。奇怪的是，今年这轮行情从暴涨到暴跌的每一个细节几乎都在他的掌握之中。我跟他开玩笑说，电视台应该请他去做股市分析嘉宾。父亲是军人出身，他一直用军人的眼光分析股市。有句话他一直挂在嘴边：股市犹如战争，不打无准备之

战，不打无把握之战。

说实话，我不太相信父亲的理论，我一直认为他的算计只是运气而已。他没学过金融证券的基础知识，完全凭他在股市里的实践经验，而且，我心目中的军人、机关干部作风的父亲总是与股市风马牛不相及。他的“股市犹如战争”的说法看上去有些道理，然而，仔细分析似乎又有些牵强。战争是完全对立的两方或多方的规模化斗争，是你死我活，几乎没有交易的可能；而股市是一个管理层、机构、政策、决策以及股民、交易平台等的市场交易格局，怎么看也不像战争格局。

然而，当父亲把“股改”说成“土改”，把“庄家”说成“主力部队”，把“炒股散户”说成“游击队”，把“唱空”说成“动摇军心”，把“唱多”说成“鼓舞士气”，把“股指下挫”说成“败阵”，把“反弹”说成“反攻”，把做“长线”说成“持久战”，把做“短线”说成“短兵相见”；当他把“抗战”、“解放战争”、“淮海战役”、“地道战”、“地雷战”等战争用语统统用在股市里时，我俨然看到了一位军事家在战场上的威武英姿。

2007年春节前，父亲的股票基本清仓，他的理由是“骄兵必败”，股市如此高歌猛进是一种骄的表现，绝对没有好处。他只留下一个要打“持久战”的“东方航空”，就全线“撤退”了。打“东方航空”的“持久战”，他看的是航空股三五年后的未来，他认为“东方航空”是长三角地区尤其是上海发展航空事业的关键所在，三五年之后“东方航空”将“钱途无量”。可是，2007年春节之后，股指依然节节攀高，我好几次用激将法让父亲出击，可父亲稳坐钓鱼台，不为所动。后来沪指陆续过了3500点、4000点、4200点，他也一点不心动。

5月30日，财政部公布上调证券（股票）交易印花税后，一开市，大盘“哗”的一下跌了200多点。我力劝父亲快速入市“抢反攻”，父亲冷冷一笑：“何来反攻？你当心被套吧！”但我从来没有这么坚决过，我太相信这个股市的长牛趋势了，跨马挥刀，直冲而入。按照以往的经验，我坚决认为市场会低开高走，于是我以每股13.88元买进1万股红太阳，可是，没想到这次却真的是狼来了。6月1日收盘红太阳报每股10.88元，算下来，

三天亏了 3 万元。父亲又开始教训我这个败兵，我有些不服，请求父亲增援，想借“兵”补仓，父亲却很坚决地说：“我不会出一兵一卒给你的，如果还想听我指挥的话，我劝你尽快斩尾自救！”父亲的用意是让我“割肉”，我却抱着一丝会有奇迹到来的幻想坚决不从，后果可想而知。现在“红太阳”的股价是 8.5 元，最低曾到了 7.9 元。

眼看股市大跌已经月余，父亲对股市的看盘记录、行情分析没有放松过，可至今还是没有入市的打算。倒是“东方航空”，经过多时的停牌论战，又有了新的战略投资伙伴，在人民币升值、航油降价、航空运输形势趋好，利好众多的情况下，越来越证明了他那个“持久战”的正确性。看来股市真的犹如战争，用军事眼光看股票是有些道理的。

等你等得花儿都谢了

有句俗话说：等你等得花儿都谢了。我不知道这句话用在股民等待股市反弹上是否恰当。我不同情那些机构，它们本来就是一种资本操作，也应该有能力承担风险，我怜悯的是那些深陷其中的小本散户，他们进入股市或许只是为了明天的油盐酱醋。股市从六千多点狂跌到三千点以下，已经有无数的散户亏得血本无归，还有很多散户在深套的煎熬中死守“阵地”，等待“希望”。

上周的股市似乎给人带来一丝曙光，而新华社 7 月 1 日晚间发出的《关于中国股市的通信》，一时间又给许多的股民带来了信心。“通信”已成为新华社的一种符号性文体，只有敏感、热点、重要的话题才能使用。还记得在 16 年前同样的股市暴跌背景下，新华社发出一篇《关于股市的通信》檄文，点燃了当年“救市”的信号。那么今天的“通信”是否具有同样的含义呢？

周末，股市正常停止交易，然而在徐家汇一个证券交易市场的门口还簇拥着一群人。这在过去行情好的时候并不稀奇，可自从去年股市大跌以

后，这大半年来就一蹶不振，股民们等待反弹等得心都凉了。簇拥的人群正听着一位中年男子吐沫横飞地讲着：股市已经见底，反弹一触即发，千万不要错过改革开放30年以来的又一次发财良机。我听那中年男子越说越神乎，心想他莫非是要推销什么跟股市有关的东西吧，于是，我就问了他一句：“朋友，你有什么好机会就明说得了，你看这围着的人群越来越多，当心警察过来。”中年男子似乎明白我的用意，朝我笑笑继续说道：“警察来也不怕，咱又没做什么违法生意。”说着他就显摆了一下他包里藏着的光盘：“我做股票都靠这个，软件选股，百发百中，肯定赚钱。”接着就有人要买他的光盘，而且已经拿出了钱来，估计是托儿。中年男子还故作神秘地说：“这软件是有版权的，我也是花钱买来的，你们有人要的话我可以托我朋友买，我这里就一盘自己用的。”被我猜中了，推销选股软件的。我不忍心看到有人上当受骗，就离开了簇拥的人群，心想做股民真可怜，受股市的折磨不算，还得受骗子的欺诈。

回到家我把这件事告诉老婆，老婆一点也不惊讶，而且很轻松地说：“怎么着，软件选股不好吗？刚才路过那里，我已经买了。”我差点没晕过去，不忍心看人家受骗，结果回到家自己老婆上当了。都是股市闹的，周五才那么一点点上扬，股民们的千万张笑脸已经开始绽放，人心总是很容易被“希望”打动的。

有人说我的专栏是“财富故事”专栏，写到这里我又要讲一个故事了。从前，有一老一小两个相依为命的瞎子，每日靠弹琴卖艺维持生活。终于有一天老瞎子支撑不住病倒了，他自知不久将离开人世，便把小瞎子叫到床头，紧紧拉着小瞎子的手，吃力地说：“孩子，我这里有个秘方，可以使你重见光明。我把它藏在琴里面了，但千万记住，你必须在弹断第一千根琴弦的时候才能把它取出来，否则，你是不会看见光明的。”小瞎子流着眼泪答应了，老瞎子含笑离去。

一天又一天，一年又一年，小瞎子用心记着师傅的教诲，不停地弹啊弹，将一根根弹断的琴弦收藏起来。当弹断第一千根琴弦时，当年那

个弱不禁风的少年小瞎子已到了垂暮之年，变成一位饱经沧桑的老者。他按捺不住内心的喜悦，双手颤抖着，慢慢地打开了琴盒，取出了秘方。

然而，别人告诉他，那是一张白纸，上面什么都没有。泪水滴落在纸上，他突然笑了。当年是老瞎子骗了小瞎子吗？过去的小瞎子，如今的老瞎子，拿着一张什么都没有的白纸，为什么反倒笑了？其实，就在知晓"秘方"的那一瞬间，他明白了师傅的用心。只有弹断一千根琴弦以后，才能了悟这无字秘方的真谛。

那秘方是希望之光，是在漫无边际的黑暗摸索与苦难煎熬中，师傅为他点燃的希望之光。倘若没有这光，他或许早就被黑暗吞没，或已在苦难中倒下。就因为有这希望之光支撑着，他才坚持弹断了一千根琴弦。于是，我就想到，"等你等得花儿都谢了"，但那凋谢的花儿不是还有种子吗？

油画，股市K线图

去年10月，A股上升至6124点，看着那虽有曲折但一路向上的股市K线图，真是赏心悦目、激情澎湃。兴致所致，灵感油然而生，我随即画了一幅抽象油画《牛市K线图》。画作用日出般的橘红做背景，乍看是一幅上升势头猛烈的股市K线图，细看又可以看到股市里人头攒动如潮水喷涌，用抽象的意境还原了当时证券市场的狂热景象。没想到这幅油画成了A股"高台跳水"的纪念之作，也成了我朋友中股票"票友"的心头之痛，他们每次见到我这幅油画总有万千感慨，甚至有人想要撕烂这幅画。

本来朋友们到我这里来总是"谈股论金"，如今谁说股票跟谁急，所以就更不愿意看到这幅与6124点有关的K线图油画了。但现实总是不可回避的，A股市场从2007年年初8.8万亿人民币起步攀高，到沪指攀上6124点时，两市A股总市值约为27.5万亿，2007年11月中石油以7万亿左右总市值高调上市，使两市总市值攀升至33.62万亿。到今年10月的一年间，

沪市A股总市值为10万亿左右，深市2万亿左右，两市合计只有12万亿左右，一年间蒸发了15万亿元，与最高峰时相比较，有21万亿市值烟消云散。这让我们一方面看到了财经数字的神秘与诡谲，另一方面更看清了股市的凶险与变幻莫测。股市不是菜市场，不是谁都可以在这里练摊赚钱，更不是广发善心的慈善机构。

啸鸣是我朋友中炒股亏损最惨重的一位，仅仅“中石油A股”一项就亏损了几十万。中签的几千股“中石油”上市时48块价位没有抛出，同时还在二级市场买进了5000股，这一里一外的亏损就别提了。啸鸣自己总结出两条：一是把泡影当珍珠，二是把贪婪当法宝。其实，“中石油A股”一路开始下跌时，他是有许多机会可以逃生的，然而，想着那差不多已经到自己口袋的钱成了泡影就心有不甘，于是，总是巴望着中石油能重上48块的价位。可越是巴望就越往下跌，越往下跌他越不死心，直至亏损得一塌糊涂。

那天，啸鸣70岁的老爸讲了一个故事开导啸鸣。故事说的是，有一个富翁家的狗在散步时跑丢了，于是在电视台发了一则启事：有狗丢失，归还者，付酬金1万元，并有小狗的一张彩照充满大半个屏幕。

送狗者络绎不绝，但都不是富翁家的。富翁太太说，肯定是真正捡到狗的人嫌给的钱少，那可是一只纯正的爱尔兰名犬，于是富翁把酬金改为2万元。

一位乞丐在公园的躺椅上打盹时捡到了那只狗，乞丐没有看到第一则启事，当他知道送回这只小狗可以拿到2万元时，真是兴奋极了，他这辈子也没交过这种好运。

乞丐第二天一大早就抱着狗准备去领酬金。当他经过一家商场门口的电视屏幕时，又看到了那则启事，不过赏金已变成3万元。乞丐驻足想了一会儿，赏金增长的速度倒挺快，这狗到底能值多少钱呢？他改变了主意，又折回他的破窑洞，把狗重新拴在那儿。果然到了第四天，悬赏额又涨了。接下来的几天里，乞丐没有离开过大屏幕，当酬金涨到使

全城的市民都感到惊讶的地步时，乞丐才返回他的窑洞，可是那只狗已经死了。因为它在富翁家吃的都是鲜牛奶和烧牛肉，根本受不了乞丐从垃圾桶里捡来的东西。

故事是说乞丐因为贪婪而使得眼看就要到手的万贯钱财成了泡影，啸鸣的老爸当然是比喻啸鸣也是贪婪的。然而，富翁是否也因为把赏金这个“泡影”吹得过大而害了自己心爱的狗呢？他没想到在他把赏金的“泡影”吹得越来越大的同时，乞丐贪婪的心膨胀得也越来越大。

啸鸣没有回避我的《牛市K线图》，他反而建议我再画一幅《熊市K线图》，用惨淡的灰绿色做背景，用雪崩的大山来表达意境。啸鸣让我把这两幅画都送给他，他说要用几十万的代价来收藏我这两幅画，并且挂在卧室里，时刻警示自己“潮水”和“雪崩”都是灾难。

第八章

把股市看透

股市就是音乐四起的蒙特卡罗

过不去的马路

把股市看透

人际交往与市场交易

放弃的成本

空洞威胁者

扔掉爆炸的热水瓶

找骆驼的人





股市就是音乐四起的蒙特卡罗

投资大师科斯托兰尼说："股票市场是音乐四起的蒙特卡罗，人们必须要有心思去静静地欣赏音乐，然后才能辨认出它的曲调来。"仔细领会大师的话语，觉得大师真不愧是大师，语意的深刻和精辟总会让人有无穷的遐想以及不尽的感慨。

蒙特卡罗属于袖珍之国摩纳哥，是摩纳哥的标志，也是世界著名的赌城。只有两三个村庄大小、面积不足两平方公里的小国摩纳哥，就因为有了这赌城而闻名于世。赌城的历史有些年头，它地处法国南端，与意大利交界，又在阿尔卑斯山下，面临地中海，是一个冬暖夏凉的旅游胜地。

富丽堂皇的蒙特卡罗赌场，是一幢巍峨的、古色古香的宫殿式建筑，周围山明水秀，门前有一大片花园式广场，鲜花盛开，五彩缤纷。广场尽头便是闻名世界的蒙特卡罗赌场。不管游客赌与不赌，如果来到蒙特卡罗没到赌场走一遭的话，那可真是有人得宝山空手返的感觉。哪怕只听听赌

桌上筹码搬家的声音，想象着财富不知几时会向你面前推过来的那种感觉，也许就很满足了。

早在1912年，就有一位中国剧作家宋春舫先生来过蒙特卡罗。他发现来这里的人除了赌徒，还有一种人，就是“研究学者”。他看见一位须发斑白的老者，站在庄家旁边，目不转睛地盯着赌盘，每次开出的号码他都很快记下来，一连五天都见他在那里记录。一打听，原来是个大学教授、数学家。数学家相信一定有个概率，有一个公式，一旦破解，掌握秘诀，不但能使自己发财，就连赌场也得倒闭。宋先生因此想起了一个故事：一个老妇人，在赌场混了20年，对轮盘赌颇有研究。一次她赢了325法郎，就觉得自己很了不起，可当她见到一个老头儿后才发现自己不过是小菜一碟儿。那老头儿是法兰西学院的教授，在一个小时之内竟赢了10万法郎！于是她几次想去碰碰这位赌神的手臂，好沾点灵气。不过，赌场老板却劝那教授罢手，不然会输得精光。教授不买账，说你怕我再赢10万，就会关门大吉了吧。第二次，他果然把赢的10万法郎全部吐出来了。这个教授自以为有学问，懂科学，能点石成金，可以和赌场老板叫板，他哪里知道，他不过是人家手里的一个玩物。让你赢10万，是要制造一个赢钱的效应，好吸引更多的人来赌，那赌场就能百万千万地赚了。不想让你赢，顷刻间就叫你输得精光！倒是蒙特卡罗赌场里混迹的这些老太太，看破赌局，心静气和，能长久地玩下去。

除了赌博，F1赛车摩纳哥大奖赛也是这里的一大盛事。F1赛事中历史最悠久的就是摩纳哥大奖赛。自1950年F1大赛在这里问世以来，风景优美的蒙特卡罗城街道已经49次作为F1大奖赛的赛道出现在全世界车迷面前。“这是一条一点错误都不能出的赛道。”车王舒马赫说，“对赛车的调教必须十分小心，以应付赛道的每一种特点。我的经验是稳定性在摩纳哥是最为重要的一个方面。”驾驭马力强大的F1赛车，78次穿越狭窄的街道完成这站比赛，对车手来说的确是一次充满刺激的挑战。难怪有人将摩纳哥大奖赛称为F1大赛“王冠上的明珠”，在这里夺得冠军的车手无意中也会被车迷们“高看”一个档次。

如果科斯托兰尼把股票市场仅仅说成是蒙特卡罗，那就很简单直白，等于说股票市场就好比一个赌场而已。可是，科斯托兰尼说股票市场是“音乐四起”的蒙特卡罗。音乐是一种情怀，是一种境地，是一种精神力量。音乐四起的时候，正是你情怀饱满的时候，正是你身处花好月圆境地的时候，正是你精神振奋的时候。其实“赌场”不是科斯托兰尼所要表述的主题，赌场也好，F1 大奖赛也好，这些仅仅是人们行动的表象，更重要的是人们在具体行动过程中的思想和精神，是人们对财富和财富精神的追求。

我相信蒙特卡罗四起的音乐不是为赌徒而演奏，也不是为法兰西学院教授而演奏，更多的音乐应该是送给赢得 325 法郎就觉得很了不起的老妇人的。股市的音乐呢？多么希望有蒙特卡罗的音乐为我们的股市喝彩！多希望去静静地欣赏她，然后辨认出她的曲调来。

过不去的马路

昨天去看我妈，听到了一个让人吃惊的消息：前天早上 6 点多钟，隔壁弄堂 80 多岁的唐家阿婆从附近菜场买菜回家，过马路时被一辆重型卡车轧死，据说脑壳都被轧没了，听得我汗毛都竖了起来。我没去打听过多的细节，人年纪大了在市中心过马路越来越不方便，常常要花很长时间才走得过去。报纸上也报道过类似的消息，有老人过一条马路花了两个多小时。

其实，这样的事真的有些不敢想象，问题和责任基本都在司机身上。你就没有想到，面前过马路的老人或许是你的亲爹亲妈；你就没有想到，总有一天你也会变老，也会从这里过马路。市中心的马路车多路窄，80 多岁的老太太行动迟缓，重型卡车速度为什么就不能慢下来呢？驾驶车辆的是人，司机怎么就没有一点做人的公德呢？

这仅是我们听得到、看得见的马路交通事故。然而，在我们的社会、市场上又不知道有多少“交通事故”呢。

A 股市场已经有很长一段时间“萎靡不振”了，在股市运行的轨道上

无疑也有着许许多多的“交通事故”发生。也正是由于这些非正常的“事故”，我们的市场失去了正常的秩序。为了唤醒低迷的股市，管理层和官方媒体一直在高调“维稳喊话”，然而股市指数却仍然连连下跌。不管指令有多诱人，市场走势与管理层意志总是背道而驰。虽然在中国A股市场的历史上也有过类似的情况，譬如1996年底的13道金牌，以及2005年股改行情的姗姗来迟，可这次喊话之高调与行情之低迷所形成的巨大反差，还是令人难以想象。6月下旬以来，尚主席关于维护证券市场稳定的讲话已有五六次之多，新华社关于稳定市场的评论自6月23日以来已有8篇，《人民日报》甚至以整版的篇幅探讨如何“全力维护资本市场稳定”，然而，市场就是毫无起色。股市里的人呢？市场秩序被一些人搅乱了，社会公德被一些人破坏了，而失去社会公德和市场秩序的后果当然要由我们自己来承受。

曾经有这么一个警示故事：从前有个人在沙漠中迷失了方向，他饥渴难忍，濒临死亡，可他依然拖着沉重的脚步，一步一步向前走。终于，他找到了一间废弃的小屋，这间屋子已经很久没人居住了，风吹日晒，摇摇欲坠。在屋前，他发现了一个吸水器，于是就用力抽水，可是滴水全无，他绝望到了极点。忽然，他看见旁边有一个水壶，壶口被木塞紧紧塞住，壶上有一张纸条，上面写道：你要先把这壶里的水灌到吸水器里，然后才能打出水来，但是，请在走之前一定要把水壶再次灌满。他小心翼翼地打开了水壶，里面果然装满了水。饥渴的他很为难，是按照纸条上面说的那样做，还是先喝了水？如果把这水喝下去，就可以保住自己的生命，但后来的人怎么办？要是把水倒进吸水器反而抽不出水怎么办，岂不白白浪费了这壶救命之水？他思索再三，决心按照纸条上说的去做，果然，吸水器里涌出了水。他痛痛快快地喝了个够，他得救了！他重新把水壶灌满，塞上了木塞，又在纸条上加了句话：请相信我，纸条上的话是真的！

试想，如果这位行者不管别人，只顾自己，他完全可以把水壶里的水

喝了，这样他的命也就暂时获救了。可是，此后或许还有需要救命水的人呢？或许他自己哪天还会走到这样的境地呢？没有了救命水，那一切不就没得救了吗？

故事很简单，道理却很深刻。维护社会公德、维持市场秩序对所有人都有好处。如果卡车司机心中有那么一点公德和良知的话，就不会让面前的老人走不过马路，更不会轧碎80多岁老人的头颅。股市也一样，不管是“驾车”的管理者，还是“搭车”的机构，以及我们“行走”的散户，都应该带着良知和公德去遵守股市的“交通法规”，这样我们的股市发展才会天长日久、持续向上。

把股市看透

最近家里装修房子，客厅有一面比较大的墙，我准备自己画一幅油画挂上。画什么呢？我征求太太的意见，她的建议让我目瞪口呆，她说，你不是喜欢抽象画吗，你画一幅大屏幕一般的股票K线图，最好全线飘红。我虽然吃惊，但细细想来，照这个思路从艺术的角度画出来，也许还真的会画出一组很好的作品，画的名字就叫做《把股市看透No.1、2、3、4…》。

不用说在证券交易所了，最近在马路上、菜场里甚至在公共厕所里都会听到人们在议论股票。谁都想把股市看个透彻。

周围的人都在炒股，我这个学过财经的却成了看客。昨天中午北京的一位朋友打电话问我，最近买了什么股票？我说我不炒股，他不相信，他说全国人民都在炒股你怎么会不炒股？最后还来了一句：你保密吧，让你一个人发财吧！我只能笑笑。电话里他还非得让我谈谈对最近股市的看法，我说其实股市是很容易看透的，难得看透的是股市里各种各样的人的心态。

虽然我不炒股，但我关心股市，关心股市里的那些人，那些事。

好多年前在美国，朋友带我去拉斯韦加斯赌场，我先是用心看着别人玩儿，然后自己再玩最简单的老虎机。一位70来岁的老太太，拿着一桶赌

币在那里不紧不慢地往机器里填，老虎机偶尔会掉下来一两块赌币，或者一块也不下来，再隔一会儿哗啦啦又出来一大堆赌币。我看那些老虎机大量吐币似乎有一个固定的间隔时间，好像一个周期似的，只是每台机器的周期不一样而已。再看看有些年轻小伙子玩老虎机，总是玩着玩着就耐不住性子要换另一台机器，他们总等不到老虎机"哗啦啦"的声音。于是，我就试着去那些有人玩了半天而没有大量吐币的机器玩，果然，上去没多一会儿"哗啦啦"的声音就来了，屡试屡中。后来我想，在这里，要么像那位老太太有耐心又有运气地等待"哗啦啦"的声音，要么就得做一个有心计的投机者，寻找那些快要接近"哗啦啦"声音的老虎机。

股市虽然不同于赌场，然而，股市的形态及其走向趋势总是要比老虎机更有规律可循。既然如此，不就可以把股市看透了吗？当然，证券理论家、分析家们早就有他们的道道了，而这种道道并不像数学公式那么容易掌握，还需要对股市的感觉、心态甚至承受能力等来配合。德国证券之父科斯托兰尼对股市的繁荣与崩盘有非常经典的论述，他说："股市繁荣和股市崩盘是一对拆不开的好搭档。""在经济发展中，繁荣膨胀着，最终会变成一只胀得鼓鼓的一刺就破的气球，这是一条不变的法则：没有不先出现繁荣的崩溃，就没有不以崩溃收场的繁荣。"科斯托兰尼说的只是一个股市大规律，至于繁荣与崩盘的时点在哪里，得靠你自己去感觉、去把握。就像我在赌场寻找快要接近"哗啦啦"声音的老虎机一样，要看准每一个进仓、出仓的机会。

不知道大家是否听说过一个十分经典有趣的"卖烧饼的故事"。

A君和B君两个人在街上卖烧饼，但生意很不好，辛辛苦苦站了一天，也没有一个人买他们的烧饼。为了不无聊，A君对B君说："要不，咱们来玩个游戏？"B君说："好啊。"A君花一块钱跟B君买了一个烧饼，B君也花一块钱跟A君买了一个烧饼，现金交割。A君再花两块钱跟B君买了一个烧饼，B君也再花两块钱跟A君买了一个烧饼，现金交割。A君再花三块钱跟B君买了一个烧饼，B君也再花三块钱跟A君买了一个

烧饼，现金交割。于是在整个市场来看，烧饼的价格在飞速上涨，不一会就涨到了 20 元。如果每个烧饼的收益是 0.2 元，那么就意味着最初只有 5 倍市盈率的烧饼瞬间变成了 100 倍的市盈率了。这样，烧饼的交易过程中产生了巨大的泡沫，但 A 君和 B 君两个人的烧饼数量仍然一样多，他们钱包里的钱也分文没有改变，然而他们的烧饼价格的确是上涨了很多。按照新会计制度来核算，他们拥有的资产也的确是“增值”了，他们所拥有的烧饼“市值”也增加了许多。这时，聪明的 C 君出现了。C 君刚才听自己的朋友说烧饼涨价了，要赶快去买，说不定买了之后再卖给别人还能赚一笔。C 君也确实发现，他刚来的时候价格只有 5 元，很快就涨到了 20 元了。C 君是个经济学家，也是投资兼投机实践家，用现在的行话说是个“庄家”，他确信烧饼价格还没到顶。旁边的“分析家”和“股评家”虽然不敢买，却大胆预测烧饼价格的真正顶部至少要到 100 元。于是 C 君带头以 20 元的价格买了一批烧饼，在 C 君的示范效应下，群众开始疯狂抢购价格飞涨的烧饼，当 A、B 二人的烧饼全部卖完的时候，每个烧饼的价格已经达到了 80 元。此时，我们会惊奇地发现，这个故事中所有的人都赚到了钱。

不是说市场交易是一个零和游戏吗？那么到底是谁在亏钱呢？答案是没有人亏钱，皆大欢喜。因为故事还没有结束，卖烧饼的游戏还得继续。这些买烧饼的群众有些人比较理性，认为一个原本只值 1 元的烧饼快涨到 100 元了，已经有很大的风险了，于是转手卖给了别人。一些胆小的人也在接近 100 元的时候卖掉了，然而当他们卖完后，发现烧饼价格已经突破了 100 元，一口气涨到了 120 元。后悔莫及啊！于是又杀个回马枪，倾家荡产地买了一大堆烧饼。

当烧饼价格突破了“分析家”和“股评家”预测的 100 元之后，群众开始预测烧饼要涨到 200 元、300 元甚至 500 元。利润率多么大啊，比银行存款高了不知道多少倍！于是，再也没有人愿意卖了，都死死地抱着自己心爱的烧饼。没有烧饼卖了怎么办？有高人提出了妙招：可不可以进行

期货交易、期权交易啊？发行权证也好。当烧饼价格快涨到200元的时候，期货、期权、权证等新的交易品种也相继出现了。C君一直控制着超过50%的烧饼，这个时候他打算去挖掘下一个交易品种——面包。于是他在200元附近偷偷地把手上的烧饼全部卖掉了，利润整整为10倍。可是面包是个新生产品，没有人去买，大家的心思还留在烧饼上面。怎么办呢？只有让大家卖掉烧饼才有钱啊。于是C君又偷偷地跑到监管部门，举报群众在倒卖烧饼，使得烧饼产生了巨大的泡沫。监管部门跑到那里一看，这样的物价不会导致通货膨胀吗？不利于国民经济的健康发展，有必要打压。于是监管部门下了一道命令：每只烧饼限价10元，并鼓励A君和B君继续大量制作烧饼。这就崩溃了，崩溃的不但是烧饼的价格，还包括买烧饼的群众。有内幕消息的人、C君的亲戚朋友在监管部门还没发布限价令的时候就高价卖掉了，部分消息灵通的人、手脚快的人打8折将烧饼转卖了，而大多数人花了近200元买入，最后不得不以10元卖出，亏得血本无归。很多人叹息，早知道不买烧饼了，买油条也好啊。可是市场没有早知道，世上没有后悔药。金融市场本就是一个追本逐利的市场，机构有融资的自由，有操纵股价的能力，这些都是我们心知肚明的；而我们既然还去参与，那就只能认了，下次或许会谨慎入市。

其实，卖烧饼的故事把股市的市场做了很经典的演绎，而金融证券商界的人们还一直把17世纪的荷兰郁金香灾难当成市场繁荣与衰败的象征。郁金香本来只是一种普通的花，荷兰人一度疯狂地喜欢上了这种花，并逐渐把它当作一种社会地位的象征，这使得郁金香的价格不断上涨。随着需求的越来越大，郁金香的种植已经超出了当地土地能够承受的极限，这时郁金香的价格更是攀升不止。阿姆斯特丹的投机商们敏锐地嗅到了这个机会，他们把大笔的钱都投到了郁金香生意上。市场很快进入过度膨胀阶段，巨额的收入吸引着各种各样的投机者转到这种生意上。忽然间，投机家们都认识到了郁金香球茎生意与金融证券生意一样有膨胀崩盘的危险。有一天突然有人惊慌失措地喊道：“火！”然后每个人都冲向紧急出口，一时间，每个人都想卖掉手中的郁金香球茎，但却碰不到买主。一夜之间，郁金香

的球茎还不如普通的洋葱值钱。

卖烧饼的故事只是一种假设，而郁金香的灾难却是真实的历史教训。不过，假设也好，教训也好，股市上的人们似乎总是很容易忘记。就算股市已经被你看个通透，然而券商、操盘手包括散户们的心态是很难看透的。科斯托兰尼把股市投机商们分为懦弱一族和固执一族，归人懦弱一族的首先是股市的赌博者，而固执一族是指他所认为具备“资金、想法、耐心和运气四个素质”的投资者和投机者。长期以来，固执一族属于股市的赢利者，而他们的赢利是由懦弱一族所付出的。

人际交往与市场交易

最近，网络世界里最热的话题就是追星女杨丽娟的父亲自杀事件。从中我想到一个话题：人际交往与市场交易。用经济学理论来分析杨父的自杀，这是一种人际交往的市场交易策略。

著名经济学家弗里德曼说过：人与人之间的交往方式和市场上的交易方式如出一辙，为了达成协议，彼此讨价还价，相互威胁，哄骗对方，一言一行都经过全面的策划。杨父为女儿追星自杀，留下了洋洋洒洒 12 页遗书，遗书就如一个市场交易的要约：我决定以死抗议。我死了，你刘德华还要见我的孩子，不然我死不瞑目。不见，天理不容，天不饶你。在杨父看来这是一个公平的交易，“我和我女儿，甚至我的一家已经付出了，而且付出很多，那我就应该得到”，他们所希望得到的就是女儿能见刘德华一面，哪怕是私下单独见一面。这样的交易没有获得成功，杨父又以“如做不到，宁愿去死”的承诺来做交易，这更是一种交易策略。然而，杨父所进行的种种交易只是一种强权式交易，他或他们一家是交易的一方，另一方刘德华是杨家私自认定的交易方，而在刘德华根本没有认定这桩交易的时候，杨家就开始发出要约，同时又单方面对要约承诺，最后发生了如此荒唐的悲剧。

在现实社会中，人们生活在许多自愿或非自愿组成的组织圈内，在你生活的组织圈内有着你无法回避的人际交往。公司、工厂、街道、学校以及我们的家庭都是我们生活的组织圈，而商务关系、雇佣与被雇佣关系、婚姻关系、师生关系、朋友关系等都是我们必须面对的人际交往关系。当然，在这样的生活圈内，人们有一个共同的愿望：希望获得更多的幸福、快乐和自由。而在市场交易中人们也有一个共同的愿望：希望获得更多的财富和利润。市场交易是以获得交易机会为前提的，然后要约、讨价还价、承诺、达成协议，交易中交易双方有着一定的付出以及获得。人际交往是以获得交际机会为前提，然后是接触、感觉、选择一致、达成交际默契，交际活动中同样有着付出、获得。或许我们已经看到了人际交往的本质，人际交往同样遵循着市场交易的方式。明白这样一个基本道理之后，我们就不难理解人际交往中的一些困惑与矛盾了。杨丽娟追星刘德华（按她的意思她不是追星，她是圆梦，刘德华是她的梦中情人），她的心愿就是要见到刘德华，并与他私下单独会面。于是，她就开始着手来实施自己的梦想，首先是到刘德华生活的“组织圈”内寻求一个交际机会，然而，到刘德华的“组织圈”内是需要支付成本的，杨家在没有获得“交际承诺”之前就付出了巨大的交际机会成本。在这种一厢情愿的交际里，杨家却完全沉浸在一个假想的双方“达成默契”的交际中。

在杨丽娟事件上或许我们看得很清楚，广大网友几乎是一边倒地唾骂杨丽娟，然而，在我们自己的生活中是否也有类似的行为呢？我们在股票市场交易时，看上去我们是在跟市场做交易，其实，我们都是在跟个人做交易。当你买进一只股票时是15块钱一股，买进是你的个人行为，股票上涨时你肯定满心欢喜，然而，当股票不断下跌时，你的心情就不一样了。当股票跌到4块甚至2块钱一股时，你投资的150万只剩下40万或者20万，你肯定会觉得老天不公平，肯定会诅咒这个市场，会漫骂这只股票的公司，甚至有人像杨丽娟父亲一样以死抗衡。在面对一种交易规则、一个市场制度或者一张交易合同时，如果这些规则、制度、合同与你无关，你一般还

能够理智地对待，如果这些规则、制度、合同直接关系到你的利益，你或许就不能清醒、理智地对待了。对你有利的，你肯定会积极支持，对你不利的，你多数不会支持，这就是我们在订立交易合同时为什么会谈判、博弈、甚至争执不下的缘故。

对别人的种种行为你觉得不可思议，而当这种行为发生在自己身上的时候我们却非常宽容，甚至还希望迫使别人去理解。换个角度，这正是杨丽娟一家现在的处境。或许你会说你绝对不会做出如此傻事，事实上认真检点一下自己的行为，不难发现我们自己的不足。尤其在市场交易的商业行为中，类似杨丽娟这样，以自己为中心迫使另一交易方接受要约邀请的行为其实很多。

放弃的成本

总听到有人以教训的口吻劝说他人："学会放弃吧！"

但放弃其实真的很难。放弃有放弃的成本，正因为有成本，在没有收益的时候总是不舍得放弃。放弃的成本是一种沉没成本。

说到沉没成本，大多数普通人或许很陌生。通俗地讲，沉没成本是一种不可再收回的成本。生活中我们会碰到很多关于沉没成本的事，例如你买来的酒还没饮用，不小心酒瓶摔破了，买酒的成本就成了沉没成本。有一位老人花了很高的价钱买了一件心仪已久的瓷瓶，他把这个宝贝绑在自行车后座上，兴高采烈地骑车回家，谁知道由于绑得不牢靠，瓷瓶在途中"咣当"一声从自行车后座上滑落下来摔得粉碎。但老人听到清脆的响声后居然头也不回地继续骑车，这时路边有热心人对他大声喊道："老人家，你的瓷瓶摔碎了！"老人头也不回地说："摔碎了吗？听声音一定是摔得粉碎，无可挽回了！"如果这件事情放到一般人的身上又会怎样呢？我想不少人一定会从自行车上跳下来，对着已经化为碎片的瓷瓶捶胸顿足，扼腕痛惜，甚至可能好长时间精神难以恢复平静。但这位老人很自然地选择了放弃，

无奈而勇敢地放弃。有人说，不要为洒落的牛奶而哭泣，其实就是要我们明白沉没成本的意义。

有时候我们很难选择是否要放弃沉没成本。有一个经典的案例：你提前几天花20元买了票准备看一场电影，但到了那天却大雨瓢泼。如果一定要去看电影，来回打车至少还要再花50元；如果放弃看电影，这20元电影票钱就算是打了“水漂”，成了沉没成本。那这场电影你还看吗？有经济学家认为，沉没成本是历史成本，不应该影响现行或者未来的决策。如果把它也考虑进决策的相关性当中，就会使决策项目的成本估高。也就是说，你在作出是否去看电影这个决定时，不应该再考虑已经付出的20元，而要考虑此时此刻作出的决定要付出多少钱，去就是50元，不去就是0元。

人们在买卖股票时也经常会遇到沉没成本。10块钱一股买进的股票，跌到4块钱一股的时候你会怎么想呢？一种情况是割肉，收回40%的投入，那亏损的60%本钱就是沉没成本；一种情况是等待，等待的结果无非上涨或者下跌。许多人这时决策的主要依据是只看股票价格，比买进的价格低就不抛，一直等到比买进的价格高时才抛售。看上去这个理论是对的，但如果理解沉没成本的话我们就不会这么想了。当股票下跌到4块钱一股时，你已经有每股6块钱的沉没成本了，而沉没成本无法收回。今后无论股票涨跌，必须以每股4块钱的成本来计算利润。如果咨询股票分析师，好的分析师首先会告诉你这个股票本身前景如何，而不会问你是多少钱买进，因为股票的好坏与多少钱买进已经没有多少关系了，需要看到的是这个股票的未来。未来如果会继续下跌，应该当机立断割肉；如果股票会成长，才应该继续等待。这时如果有分析师首先问你这个股票是多少钱买进的，然后告诉你该抛还是该守，那他的水平就值得怀疑了。所以，记住沉没成本的重要性吧！

做电子产品生意的人总怕有库存，为什么？因为电子产品更新换代快，货还没有卖完，价格已经下跌很多了，这就产生了沉没成本，利润就会受损。沉没成本越多，赚取的利润就越少，从这个方面看，放弃是一种很重

要的止损方法，也是一种赚钱的手段。放弃的成本虽然是沉没成本，但对理财来说却是一种不可忽略的成本。理财如此，生活也如此，人生更是如此。老大爷买的花瓶打碎了，只能放弃，没必要跳下车来为已经打碎的花瓶哭泣；电影票过期了无法使用，只能放弃，没必要为那张无效的电影票叹息；恋爱了 5 年的女友毅然决然与你分手了，5 年的恋爱成本变成了沉没成本，你只能放弃，没必要去为此寻死觅活，更没必要一蹶不振而失去生活的信念和勇气。

空洞威胁者

孩子总是不听话，于是爸爸对孩子说："你再不听话，我就把你耳朵割下来。"其实，孩子再怎么不听话，做爸爸的也不会真的把孩子耳朵割下来，这叫做"空洞威胁"。

股市一而再、再而三地大跌，于是市场也出现了许多"空洞威胁"：再跌，我就不活了；再跌，我就只能不吃不喝了；再跌，我就要发疯了……但股市如果真的再继续跌，多数投资者也还是不会真的不活，不会真的不吃不喝，也不会真的发疯。假如因为"空洞威胁"，市场管理层采取救市措施，使得股市停止下跌，甚至骤然反弹，那或许是"空洞威胁"起作用了。假如政府或者市场管理层根本就不理睬"空洞威胁"，而真的有人不活了，有人发疯了，那倒是"空洞威胁者"的威胁失败。这都是市场博弈的结果。

大概在我七八岁的时候，我跟着我爸上街，在路过一个汤团摊头的时候，我跟我爸说："爸，我要吃汤团。"我爸根本不理我，继续往前走，而我则赖在汤团摊头前不走，企图逼迫我爸回来买汤团，可我爸根本就不吃我这一套，头也不回地继续往前走。眼看着他走出很远，我心里急了，开始哭喊、叫嚷，还是不起作用，再看我爸快要走到街那头拐弯了，我从路边抓起一把石子往人家锅里一扔，就想上前去追我爸。这哪里走得了，汤团摊头的主人一把把我抓住，大概隔了好几分钟，我爸回头看到我被人家抓住不放，再看到一锅

带石子的汤团，也就明白了怎么回事。结果是我爸赔了人家一锅汤团的钱，回家后我也少不了挨一顿打。这下，我和我爸都成了“空洞威胁”的失败者。我以“赖着不走”威胁我爸买汤团，其实我不敢不走；而我爸用“你不走我走”来威胁我继续跟他走，当然，我爸也不会真的丢下我不管。可结果却是我爸的“空洞威胁”起了反作用，原因是我真的相信了他的威胁，但我在准备继续跟他走之前，往人家汤团锅里扔了石子，我的“空洞威胁”在即将失败前改变了“威胁内涵”——“你不买汤团我就破坏汤团”，并且很容易地实施了我的威胁，这是我爸没有预料到的“威胁”。

我一位朋友因为在股市里输钱太多，真的到了寻死觅活的地步，于是我给他讲了上面的这个故事。我说：其实，股市里的博弈要比我和我爸之间的那种博弈复杂得多，相互牵扯的因素太多太多，所以，投资者尤其是散户千万不能单纯地去实施某种“威胁”。股市是绝对不会理会你那一套的，股市更不是你的爹妈，绝对不会替你赔偿任何损失。

一般来说，“空洞威胁”只有在非理性或者理性不足的情况下才有可能起作用。一位正常的成年人用不吃不喝来威胁父母，一般是不起作用的，但如果是一位三四岁的孩子用这种方法来威胁父母，或许是可以成功的，因为孩子不理性。我们的投资都应该是理性人的投资，即使投资失败，也容不得你去威胁什么。

我的老板心慈手软，于是就有人利用他这个弱点来实施“威胁。”

“你不给我加工资，我就要走人了。”

“你不给我升职，我就要走人了。”

“我就是要这样做，你不让我这样做，我就走人。”

从博弈学的角度来看，这些“威胁”多数是“空洞威胁”。道理很简单，敢这样开口威胁老板的人往往都是很理性很聪明的人，如果他有足够的理由要离开单位，一般是不会也没有必要实施这种“威胁”的。只有在他觉得这里还不错，还值得留念，仅仅是希望薪酬再高一些或者希望升职、希望更自由而已，那么，他才会实施这种“威胁”的。对于理性的老板来说，如果觉得管理体系很科学，薪酬体系很合理，那就绝对没有必要去理会那

些“空洞威胁者”。

扔掉爆炸的热水瓶

我很小的时候做过一件很蠢的事，至今想起来还有些脸红。大概是在我六七岁的时候，正值动乱年代，父母亲上班，小鬼当家，孩子在家会做很多家务。到弄堂口的“老虎灶”（江南对专门烧热水并供应热水的炉灶俗称）上打开水是那时候许多孩子最乐意做的事情，主要是既做了家务又可以跑出去和弄堂口的小伙伴玩。那天，我们家新买了一只彩色铁壳的热水瓶，好像是刚刚出来的新品种，很时髦。我就很积极地去打开水，记得先是在弄堂口张望了半天，没看到有小伙伴，我就打了开水往家走，刚离开老虎灶一会儿工夫，就听到手上的热水瓶有“嗞嗞、嗞嗞”的声音在响，我把热水瓶拎起来放在耳边仔细听了一下，确实是热水瓶瓶口发出的“嗞嗞”声。我几乎没有多想，立马把热水瓶扔出去了，只听得“砰”的一声，热水瓶爆炸了，我吓得傻站在那里直哭。好像是隔壁邻居正好路过，帮我把热水瓶壳捡了起来送我回家的。邻居不知道我把热水瓶打碎的原因，直到爸妈回来，我才告诉他们，为什么热水瓶爆炸了。因为那时候战争电影看多了，尤其像《地雷战》什么的，电影里的手雷、地雷爆炸前都是发出那种“嗞嗞、嗞嗞”的声音，所以，我一听到热水瓶发出“嗞嗞”声，就以为热水瓶要爆炸，于是，就把热水瓶扔出去了，而且热水瓶被我扔出去以后真的爆炸了。当时虽然吓得哭了起来，但那是一种后怕的哭，还有就是庆幸：还好，我把热水瓶扔出去了，否则，会炸死我的。我爸妈听了以后又好气又好笑，至今有时候说起来还笑话我。也因为印象太深刻，至今我还记得那热水瓶的价格5块8角。小时候我曾多次发誓，一定要把那5块8角钱赚回来还给爸妈。

这事儿当然是发生在小孩子身上的一个笑话，可同样道理的事儿是不是也会发生在成年人身上呢？联想起最近的股市接二连三地被舆论所

忽悠，人们就没有想想我们为什么总是会被舆论所左右呢？最根本的原因是股民对消息的依赖感太强，对所有的消息不假思索和分析，只要一有风吹草动就惊慌失措。而舆论又会反过来利用人们的这种心理去影响股市。

我听说过这样一个真实的故事，故事的主人公是华尔街风云人物格兰维尔。在格兰维尔还没有什么名气的时候，有一次他预言道：道·琼斯指数会回落 30 个百分点。他不断地向许多股票持有人发去电报，阐述他的预言，同时还讲明应该卖掉哪些股票。格兰维尔大约发了好几万份电报，收到电报的人又不断地再向别人扩散消息，于是，数以万计的股民抛掉了手中的股票，从而真正造成了华尔街股市的一次大跌。于是，格兰维尔轻松地向人们印证了他的预言。因此，他也就这样一夜之间成了华尔街股市人人敬仰的风云人物。

想起来总觉得不可思议，从众多的股市预测网站上就可以看出，在这个股市风云里飘忽着多少所谓的“股市预言”，又有多少人想复制伟大的格兰维尔。因为在众多的股民心里埋藏着一个“让我赚钱”的种子，于是就有人惦记着这些种子的膨胀和发芽。所谓的“预言家”只要恰好说对了一次或几次，追随者们就会佩服得五体投地，即使“预言家”以后出现错误，追随者们也都会熟视无睹，忽略不记。事实上，声名大噪的格兰维尔也曾有过与事实大相径庭的预测。当时，道·琼斯指数是 750 点，这位伟大的预言家预测股市的狂跌之潮即将来临，道·琼斯指数会降到 450 点。然而，后来的道·琼斯指数非但没有下跌，相反却一路攀升到 1850 点。可当时的人们却一点儿也没有把格兰维尔的预言失败当回事，照样对他顶礼膜拜。

投资获利是应该的，创造财富也是人类的本性，然而，不应该指望会有真正能够点石成金的预言家把你领进财富之门。对所有的预言及预言家，都要用审视的眼光去看待，可以相信的唯有你自己。千万不要像我小时候那样，听到“嗞嗞、嗞嗞”的声音就扔掉热水瓶。热水瓶是因为你自己扔掉了才爆炸的，而你还以为是那“嗞嗞、嗞嗞”的声音救了你。

找骆驼的人

有一支商队每到夜晚都得找一个旅店过夜，过夜时得把货物从骆驼身上卸下来，第二天早晨出发时再把货物装上驼背。一天早晨人们正在装货物时，其中一位商人发现自己的骆驼不见了，于是，他只好去找骆驼。他东奔西走，见人就问：是否见到一匹骆驼？是否见到我的骆驼啊？夜幕又要降临，商队快要到达另一个下榻的旅店了，他已经问得口干舌燥，可还是没有找到自己的骆驼。人们问他骆驼的特点，他一句也说不出来，反而说："谁能够为我提供一点骆驼的线索，我将付给他金子作为酬谢。"有人贪图金子，很快给商人提供了大量有关骆驼的信息，商人付出了不少金子，可真正有用的信息一条也没有，相反，更多有关骆驼的信息蜂拥而至。有人说："我看到一匹骆驼走向那边的草地啦，那骆驼是红色的。"有人则说："我看到一匹骆驼耳朵被人割啦，很可怜地向南边走啦。"又有人说："我看到那匹骆驼的眼睛瞎了，正向北边走呢。"

其实，这些信息对商人根本没有任何用处，反倒浪费了他的金子和精力。有的人甚至故意编造出很多假信息来向商人骗取金子。商人失去了心爱的骆驼，他不惜代价向别人求助，可他不能清晰地描述出自己骆驼的特征，也没有自己骆驼逃跑的可能范围，而是漫无目的地寻找，又不分真伪地听取别人的意见，既花费了精力和钱财，也不可能寻找到自己的骆驼。

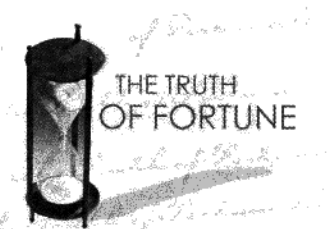
股市里其实也有许多类似找骆驼的人，漫无目的、漫无方向地寻找自己的"黑马"。今天听说这个股票好，立马买进，明天听说那个股票有利空，马上又亏本割肉，永远朝三暮四。没有自己主见的人，"黑马"是永远找不到的。

那么，找骆驼的人怎么才能找到自己的骆驼呢？首先，得跟过夜旅店的老板交涉，人和骆驼是在你的旅店过夜的，现在骆驼丢了，旅店有责任，最起码应该帮忙寻找骆驼。在寻找骆驼时，首先得分析骆驼可能逃跑的方

向，然后有目的地去寻找，同时还得能够描述出失踪骆驼的体貌特征，最好有一些骆驼的个性或习性，这样才有可能寻找到失踪的骆驼。做股票是一样的道理，如果对股票市场一无所知，千万不能盲目交易，应该依靠熟悉的证券交易所，依靠熟悉的证券顾问公司，或者依靠你所信任的分析师来帮忙做股票买卖向导。同时还必须过滤所获取的各种关于股票市场的信息，去伪存真，提取其中最有价值、最具可靠性的信息，那样，才可能最有效地寻找到你的股票“黑马”。

第九章

母亲的力量





大地震，震撼了我们的心灵

中国，5.12，汶川大地震！中国人民，团结一心，众志成城！面对灾区那些揪人心肺、动人魂魄的感人场面，我想起了近40年前的一件往事。

1969年冬天，中国正经历着史无前例的“文革”灾难，正如在这次大地震中许多受难的孩童们一样，那时我还是个刚刚上学的孩子。那个冬天下了一场很大很大的雪，雪虽然很大，但学校没有放假。正在上课的教室里，孩子们一边跺脚取暖，一边朗读课文。突然，屋子的正上方掉下一块巨大的积雪，是屋顶塌下来了，掉下来的积雪正砸在一位女同学身上。还没等我们反应过来是怎么回事，房子就开始“嘎吱”、“嘎吱”地响起来。当老师开始叫大家“快跑！”“快跑！”的时候，同学们已经拥挤在窄小的教室门口了。我们班跑出教室的只有前面十几位同学，后面有二十来位同学被压在坍塌的房子里面。等我们回过神来，才发现坍塌的不仅仅是我们的教室，学校一排八个教室几乎全部塌了。叫喊声，呼

救声，那惨不忍睹的场面让人永生难忘。镇上的人们很快赶来施救，好在学校的房子是木结构的平房，压在下面的同学受伤的不少，死亡的不多。镇上的医院很小，医护人员也不多，一下子有那么多受伤的孩子等待救护，就肯定有个先后。这时出现了让孩子们看不懂的一个无形的“队伍”，革命家庭的、家庭出身好的优先获救，所谓“黑五类”、“坏分子”家庭的孩子往后排。有许多轻伤孩子的父母亲还可以先自行给孩子包扎、止血，而有两位“黑五类”家庭出身的孩子由于重伤没得到及时救治，人们眼睁睁地看着他们在医院里死去。我一直记得那两个孩子至死也没有闭上的眼睛，那种在惊恐中的绝望眼神，在无奈中的哀怜，很久很久地震撼着我的心灵。

“文革”严重地扭曲了人的心灵，玷污了人的灵魂，最起码的礼仪道德的丧失让人昧心地看重权贵和出身，漠视生命，从而使社会在混沌中走向动乱。

然而在今天大地震的灾难面前，无数的解放军将士冲锋陷阵抢救着受难的生命、无数的普通民众无私地奉献着自己微薄的力量，举国上下为逝去的生命哀悼，男女老少为活着的人们捐助。大地震震撼了人们的心灵，心灵为心灵在哀哭，心灵为心灵在悲歌。

党的总书记亲临前线，国务院总理以最快的速度到达灾区，他们在受灾民众面前喊出：“你们的痛苦就是我们的痛苦！只要有一线希望，我们就要用百倍的努力抢救生命！”“人民的生命高于一切！”有句古话说：“大人者，不失其赤子之心”，“君子以仁存心，以礼存心。仁乃天地生物之心而在人者”。

“人民的生命高于一切”，这才是真正以民为本的体现，能为失去生命的百姓举国哀悼，这才是社会和谐的根本。全世界人民之所以敬佩勇敢抗击灾难的中国，正是由于我们被震撼的心灵激发了我们伟大的民族精神！

无论大地震给我们带来多么惨痛的灾难，人们都可以鼓起勇气顽强地与灾难抗争，可是，我们却无法面对地震中那些悲情的孩子。

总书记亲临灾区，因为孩子而动容；温总理奔赴前线，因为孩子而落泪。

灾区最牵动人心的总是那些让人怜悯的孩子。一位死去的妈妈为了保护好自己的孩子，临死前把乳头塞进女儿的嘴里；奋不顾身保护学生而失去生命的老师；用自己的乳汁给孤儿喂奶的女警；怀抱着双胞胎婴儿的士兵；废墟中被撬开的水泥板下，男孩睁大着那双期待获救的大眼睛；6岁的男童地震后独自守在自家的废墟上不肯离去；获救的孩子紧紧拽着解放军大哥哥的铭牌不肯放手；徒手刨地四小时救出同学的少年；失去欢笑目光呆滞的孤儿……

电视里，每当直播地震灾难的镜头里出现孩子，这总会让我们心跳加快、情绪激动；网络上，一首叫做《孩子快抓紧妈妈的手》的诗歌被千万人点击；又有一首歌《妈妈，我来不及……》很快被无数人传唱。“孩子，不哭，哪一个人的妈妈都是我们的妈妈；妈妈，不哭，哪一个孩子都是妈妈的孩子。没有我的日子，你把爱给活着的孩子吧，妈妈”；“爸爸妈妈，我永远见不到你们了，你们还在一起吗？在地上还是在地下？姐姐在哪里？弟弟在哪里？他们也和我一样躺在地上永远起不来了吗？爷爷呢？奶奶呢？他们跑得动吗？他们能跑出这天崩地裂吗？家里的猪呢？鸡呢？家里的饭桌呢？”孩子的话语揪人心肺，孩子的泪光灼人眼眶！地震中那些悲情的孩子，叫我如何不动容？

昨天，举国上下为汶川大地震死难者哀悼。在伤痛的默哀之后，我和家人商量着决定要领养灾区的孤儿。母亲在电话那头哭泣着说：“那些孩子怎么办？那些孩子怎么办？”我说：“妈，没事的，那些孩子有我们。”太太等不及回家就在电话里跟我说：“我们领养灾区的孩子吧！”晚上，我打电话给住校的儿子，我说：“儿子，如果有一个灾区来的孤儿做你的弟弟或者妹妹，你会欢迎吗？”儿子没等我说完就答应了：“当然欢迎，我一定把他（她）当成我的亲弟弟或者亲妹妹。”今天一早，我拨通了民政局申请领养灾区孤儿的登记电话，我们决定了：领养灾区的孩子！

从网络上得知，已经有无数像我们一样的家庭准备为地震中的孩子敞开家门；已经有无数像我们一样的人准备为地震中的孤儿播种爱心。哦，地震中悲情而可怜的孩子们，别怕，你们永远不会失去爸爸妈妈！来吧，

孩子，我们的家就是你的家！

唐山孤儿郝帅

郝帅是我的干兄弟，20纪80年代他从西南交大毕业后只身来到上海，先是分配在铁路设计院工作，没多久就辞职不干了。他离开单位后没地方住，曾经住在我家里，我妈听说他是唐山地震的孤儿，就认他做了干儿子。郝帅辞职后待在我家里考托福一心准备出国，可托福没考好国也出不了，我就帮他找了家报社做美术编辑，但在报社没多久他就又辞职去成都闯荡了。走之前我想劝他留在上海，可他说他的同学多数都在成都，而且发展得很好。

郝帅是唐山人，1976年大地震时才十岁的他成了孤儿。当他决定要离开上海时，我明白他早已经习惯了孤身片影的闯荡生活，所以肯定留不住他。郝帅去成都以后，还经常和我保持联系，他是学建筑设计的，所以一回到成都就在一家建筑工程公司做设计。前几年他和几位同学成立了公司，自己拿项目做工程，这几年发展很顺利。听他跟我说的那口气，我猜想他这几年赚的钱不说上亿，上千万是肯定有的。然而，他至今还没结婚，因此，每次通电话我都催他早点成个家。

5月12日，汶川大地震，听到这个消息，我第一个想到的人就是郝帅。春节时郝帅刚告诉我，他的工程做到绵阳去了。绵阳离汶川那么近，郝帅会怎么样呢？地震当天没有联系上郝帅，第二天还是没有联系上，郝帅在上海的一些朋友都往我这里打电话，我妈也不停地让我联系郝帅。直到第三天我才接到郝帅从绵阳打来的电话，说他没事。话说得很简单，但我心里还是有些犯嘀咕，好不容易死里逃生了，怎么就只有只言片语呢？之后我又联系不上他了。

昨天，汶川大地震后的第5天，郝帅又给我来电话了，电话那头，他还是寥寥几句话，我几乎可以肯定，有什么不好的事情发生了。我提高了嗓门骂起他来："郝帅，你不是个东西，你还把我当哥哥吗？你还认我妈

是你的干妈吗？我们在这里为你急死了，你却有事儿瞒着我们！”这一骂，郝帅顿时在电话里号啕大哭："大哥，苳子死了！”“苳子？苳子是谁呀？”“苳子是我女朋友，你们不是要我结婚成家吗，我们本来准备今年十月到上海去结婚的，这下我这辈子也不可能结婚成家了。”郝帅在电话那头泣不成声，他突然说出这事儿，我一点思想准备也没有，更想不出什么安慰的话来，只能陪着他哭。

昨天晚上，我给郝帅发去一条长长的短信，讲了一则“曾经身陷黑暗的老人”的故事，不管他收没收到，我一连发了好几遍，我想他总会看到的。

曾经有一名犹太富翁，在一次生意中亏光了所有的钱，并且欠下了巨债。他卖掉房子、汽车，还清了债务。他孤独一人，穷困潦倒，唯有一只心爱的猎狗与他相依为命。在一个大雪纷飞的夜晚，他在村外荒草堆里裹着茅草睡去，第二天醒来，他突然发现心爱的猎狗被人杀死了。他抚摸着这只相依为命的猎狗，也想结束自己的生命，他觉得世间再没有什么值得留恋的了。于是，他最后扫视了一眼周围，这时，他突然发现整个村庄都沉寂在一片可怕的寂静之中，他不由得急步向村里走去。啊，太可怕了，尸体，到处是尸体，一片狼藉。显然，村子里昨夜遭到了匪徒的洗劫，整个村庄一个活口也没留下来。看到这可怕的场面，老人不由心念急转。啊！我是这里唯一的幸存者，虽然失去了财富，失去了心爱的猎狗，但是，我的生命还在，我没有理由不活下去。

在人生的旅途中谁都有可能遭受灾难，然而，只要调整好心态，在挫折中还是能够找到你的希望所在，而希望一定会激励着你走向明天。

不再忘却凤凰桥

乡下老家有一座很具传奇色彩的小桥叫凤凰桥，那也是我对老家最深刻的记忆之一。

我知道凤凰桥的时候，那桥已经坍塌了，一半在水里，一半在桥墩上。

凤凰桥是一座由一块巨大的约宽3米、厚0.3米、长7~8米的青石板做成的桥，那风化的青石板已经斑驳起层，看得出有些岁月。关于凤凰桥的来历至今还是个谜。我们老家在长江下游的江边，周围没有山，最近的几十公里外有座很小的山丘，叫孤山，可孤山上也没有这种大青石。还有更远一点的黄山（当然不是那著名的黄山），可黄山上的石头都是黄颜色，没有青石。这块巨大的青石板是从哪里来的呢？我们老家有很多石桥，但多数是一块一块的小石块垒起来的，很少有青石板桥，更没有这么巨大的青石板桥。

当地传说这座桥是一只凤凰变的，所以叫凤凰桥。

凤凰是传说中的一种瑞鸟，是天下太平的象征，是四灵之一，百禽之王。凤凰和龙一起构成了龙凤文化，是中国传统文化中极为重要的一部分。古人认为时逢太平盛世，便有凤凰飞来。甲骨文中凤和风字相同，代表风无所不在，以及灵性力量的意思，凰即皇字，为至高至大之意，因此，凤凰也是古代中国皇权的象征。在我们乡下，对凤凰的理解只是一种富贵与财富的象征，凤凰桥的青石板花纹正像凤凰的羽翼、尾巴一般，所以人们更相信这座桥是凤凰的化身了。

相传在几百年前，老家有位读书人连中二榜，18岁便成了乡里为数不多的举人老爷。这位读书人的名字已经失传，他姓季排行老三，因为其祖先可能是从北方来的外乡人，乡亲们便叫他“季三鞑子”，“鞑子”是我们那里对北方来的外乡人的称呼。三年后，时逢京试，季三鞑子两榜高中，皇帝钦点为新科状元。皇帝爱才，便将公主许配给他。一天上朝，正好左都御使母亡，报了丁忧，职务开缺，皇帝便钦定由新科状元补缺。自接任御使之职后，季三鞑子更加照应家乡了，经常通过他的智慧给家乡百姓带来许多好处甚至财富。别的地方百姓税赋很重，可我们家乡税赋却少很多。譬如，各地方造大房子要缴税，季三鞑子就老在皇上身边佝头缩脑的，皇上就问他：你干吗这样佝偻着身子？季三说：我们那地方房子很矮，住在房子里总是这样佝偻着身子。皇上说：那就把房子造高一点啊。季三说：造高了要缴税呀。皇上说：那你们那里造高

房子就不缴税呗。于是，季三就把皇上的圣旨传回家乡，从此，我们那里造高房子、大房子就不缴税了。还有，那时全国各地种树都要完粮（税赋的一种），但我们那地方种树就可以不完粮。季三鞑子从家乡给皇上带了几只柿子，皇上吃了直叫好，皇上问他：这柿子是你们家乡种的？季三说：是的。皇上说：你们家乡可以多种点柿子吗，以后多给宫中进贡一些。季三说：不行啊，皇上，种柿子树要“完粮”的呀。皇上说：那你们那里种柿子树就不完粮呗。季三就把皇上的话写成圣旨：“是树不完粮”，把“柿”写成“是”，这样圣旨一到我们乡下，就变成种所有树都不需要缴税了。

一次季三鞑子因弹劾太子犯法，得罪了皇帝，皇帝不想再见季三鞑子，就随便挑了个错，要把他革职发配充军。季三鞑子进宫谢恩，皇帝问文武大臣把他放到哪儿好，大臣们还没开口，只听季三鞑子先叹了口气。皇帝便问他为何叹气，他说：“罪臣担心啊！”皇帝便问他担心什么，他故作惊慌地奏道：“臣宁出潼关三千里，不去延令黑松林！”皇帝十分好奇，又问为什么，他浑身颤抖着答道：“那里蚊大如雀，啮人立毙。”皇帝未及思量便说：那你就去那儿吧。季三鞑子故意苦苦哀求皇上开恩，还嘀咕着：“夫到天边妻不行，夫到天边妻不行……”皇帝大笑说：“季状元，你吓傻了吧，自古圣人言夫到天边妻要行，你怎么胡说八道呀！”季三鞑子赶忙叩头道：“谢主隆恩！”皇帝这才回过神来，原来他是要带走公主，故意设套给皇上钻呢。皇帝一挥手说：“滚、滚、滚，夫妻两个一起滚，朕不想再见你们！”季三鞑子谢恩而出。后来皇帝私下问人，才知道延令就是泰兴县，是季三鞑子的老家，不禁暗服他这位驸马的才智。毕竟是自己的女儿、女婿，在皇后的恳求下，皇帝暗中下旨容季三鞑子将公主的陪嫁财物全部带走，好好生活。据说皇上下江南曾经专门来看望过季三和公主。皇上来到我们那里的时候，正赶上发大水，进出县城的要道上有一座木桥被河水冲垮了，这可急坏了乡间的老老少少。就在皇上要来的前一天夜里，乡间又是狂风暴雨，电闪雷鸣，据说百姓们那天夜里都看到一道特别绚丽的闪电，那闪电的尾巴就像传说中的凤凰尾

巴一样扫过百里大地。第二天人们惊奇地发现那座被冲垮的木桥位置上有了一座新的青石板桥，人们怀疑夜里那道凤凰尾巴般的闪电是这座桥飞来的身影，于是人们就把它叫做凤凰桥。

经历了数百年风雨以后，大概是在1969年，也是在一夜间，老家那座石板桥轰然倒塌，一半塌在水里，一半还搁在桥墩上。因为那块石板是一整块大青石，没人抬得动，也就一直没办法修复凤凰桥。河水小的时候，人们还可以像爬山一样从桥上爬过去，河水涨起来时，就不能过河了。听说直到20世纪70年代末80年代初，人们才在河上重新建造了一座水泥桥，桥的名字虽然还叫凤凰桥，可老百姓总是直接叫它水泥桥。

就在今年8月，听到湖南湘西在建的凤凰桥坍塌的新闻时，我想起老家的凤凰桥来，可忙过一阵事情以后又把它忘了。为了不再忘却凤凰桥，方才写下这些文字。

江南第一古镇

太太老家在“江南第一古镇”——梅村。1988年冬天，第一次随太太去时，那里刚刚下过一场雪，雪中的小镇给人的感觉是古老、恬静，甚至有些特别的安详。镇上来往的人不多，倒是街边热气腾腾的小吃店里有些热闹。我正在抬头看那牌楼上“江南第一古镇”的匾额，突然一辆摩托“轰”的一声从身边穿过，雪水溅起，不及躲避，这立刻打破了我对古镇的遐想。

说真的，在没有认识太太之前，我还真不知道“梅村”，更没听说过这么个不起眼的小镇有“江南第一古镇”的美誉。即使来到这里，我也不敢相信这里能称得上“江南第一古镇”。只有通过对历史的了解与探寻，才能体会到这里是名副其实的古镇，也是吴文化及江南文明的真正发源地。

梅村位于无锡东南六十里处，已经拥有数千年历史。相传3200年前，商

周文化在黄河流域有了进一步的发展，农耕技术也迈进了一大步。当时在陕西渭水流域岐山下的周太王，有三个儿子，长子泰伯，次子仲雍，三子季历。泰伯勤奋好学，为人宽厚，孝敬父母，兄弟之间和睦相处。但周太王非常喜欢季历的儿子姬昌，想将来让姬昌继承王位。泰伯为了成全父亲的这个愿望，就三让王位，带着弟弟仲雍，从中原到了现在无锡市郊的梅村。这段历史故事在《史记》里也有记载："吴太伯、太伯弟仲雍，皆周太王之子，而季历之兄也。季历贤，而有圣子昌，太王欲立季历以及昌，于是太伯、仲雍二人乃奔荆蛮，自号勾吴。"（《史记》卷册一《吴太伯世家》）。因此，梅村又被称做"勾吴古都"。后来，梅村也被誉为"江南第一古镇"，那"江南第一古镇"的匾额是乾隆下江南时所题。

泰伯开发了江南地区，建立了吴国，吴文化从此而产生。为了表示他不再回去继承周太王王位的决心，他开辟了荆蛮之地，把黄河流域先进的科学文化和生产技术，传授给荆蛮部落，又总结当地经验，在生产上改一年一熟为一年两熟，种了水稻又种麦子，粮食产量大为增加；同时率领当地居民兴修水利，改"以堵为疏"，开挖了我国历史上的第一条人工运河——伯渎港和九条河流、河浜，大大便利了农田灌溉，又发展了交通运输。由于伯渎港的开凿和"九泾"的开挖，梅村一带旱涝无灾，连年丰收。泰伯还教民种桑养蚕，饲养鸡鸭猪羊，使江南一带的生产逐渐发达起来。"吴地桑叶绿，吴蚕已三眠"就是唐朝著名诗人李白对当地种桑养蚕的生动描绘。直至现在，梅村的蚕桑业仍然较为发达，闻名于世。又传说现在梅村西北的鸭城桥、猪羊巷即是泰伯当年教民饲养禽畜的遗址。在生活上，泰伯教化乡民改"半生为食"为"全熟全食"，使人们的体质不断增强。居住条件也有改善，改"搭棚为窝"为建村立巷，把分散的土著居民适当集中起来，建立了著名的江南第一村——荆村和江南第一巷——蛮巷，这对教育群众、组织生产甚为有利。直至现在那两个村巷仍以"荆村"、"蛮巷"为名。

和太太结婚快二十年了，每年来往古镇多次，每次都从"江南第一古镇"

的牌楼下走过，让我感叹的是这个名副其实的“江南第一古镇”却一直没有周庄、同里、朱家角、乌镇等地的商业气氛，也没有任何旅游开发的痕迹。要不是那高耸的牌楼，过往的人们甚至不会知道这就是传说中的“江南第一古镇”。如今，江南一带对于古镇的开发打造不遗余力，而具有“江南第一古镇”招牌的“梅村”却始终没有任何“开发”或“打造”的迹象。古镇厚重的历史文化底蕴被周边现代都市文化包围遮挡起来，与那些没有多少历史而竭力开发的所谓“古镇”相比形成了强烈的反差。

“江南好，风景旧曾谙”，梅村的秀丽风景和历史文化若是给了周庄、同里、乌镇，又会是什么样子呢？有人说，这里的“锦绣江南”举国无双，这一块土地的价值决不是几十亿、几百亿金钱所能买得到的。梅村人一直都在怀念“至德泰伯”的“让国之风”,在古镇开发上或许也乐于“让位”吧。

打开“戏颜”

在恒隆广场的咖啡厅里，朋友王丽萍送我新书《戏颜》。一杯意大利拿铁咖啡正散发出诱人的奶香，一团泡沫牛奶漂在杯中，还没有品尝我已经知道这比我常喝的卡布奇诺更香更浓。《戏颜》的责任编辑朱先生也在场，个性画家鹭鸶设计的封面让我急切地打开《戏颜》，正如面前这杯色香味俱全的咖啡一样，从书的封面上我已经感受到《戏颜》的内涵是多么深刻。

《戏颜》记录了作者近几年创作六部电视剧的感受，以及对部分剧中演员的认识。这六部电视剧都是表现我们平凡人生中平凡生活的,亲情、爱情、人情、心情，真的是把我们每个人感同身受的事儿从“戏颜”中打开了。

我很少看电视剧，现在似乎在《戏颜》中一下子看到了六部完整的电视剧，难怪王丽萍送我书的时候特别补充了一句：“有人说这是一部迷你电视剧。”我觉得《戏颜》并非是一种“戏颜”，而是把我们生活的“戏颜”给揭开了，用真情道出了生活的真谛。

好多年前，我写过一篇小说《面傩》，是说一种古代面具戏“傩戏”的。

小说里的一位后生喜欢看“傩戏”，看着看着他喜欢上戏中的一位扮相很俊俏的小女子，于是就想方设法去接近他所爱的女孩，可是戏班子里就是找不着他所要找的人。每次他在台下看得激动不已，可一跑到后台就见不着他想见的人。一日，他偷偷地跑进了傩戏班子的道具房，在表情不一、面目众多的面傩中终于找到了他所日夜思念的女子面容，他对着那面具泪如雨下。他的恸哭声惊动了管理道具的大爷，大爷告诉小伙子戴这副傩面演戏的不是女子，而是一位上了年纪的男子，小伙子当场气晕了。

戏颜总是给人以假象，给人以迷惑，然而在某种程度上，戏颜表现的又何尝不是一种真实呢？关键是我们自己的眼睛所看到的是戏颜的表象还是戏颜的内涵。电视剧不是纪录片，可一部好的电视剧所表现的内涵应该是非常完整的生活记录。王丽萍创作的电视剧深受观众欢迎，单从名字就能看出她的电视剧生活味儿有多浓，《婆婆媳妇小姑》、《错爱一生》、《爱情是蓝色的》、《保姆》、《叫一声妈妈》、《谁懂我的心》，普通人、普通事以及普普通通的生活，让你总觉得电视里在诉说你自己。跟着电视里笑，跟着电视里哭，你迫不及待地想了解后面的情节发展，或许这就是观众的“戏颜心理”。

1986年的冬天，我曾有幸在一部电视剧里跑过龙套。剧组在厦门机场拍外景，主要是表现国民党撤出大陆仓皇逃奔台湾的戏。我饰演一名国民党军官，只有几个场面，一是在办公室慌张地整理文件，二是拎着沉重的皮箱在机场跑道上奔跑，三是拥挤争抢着上飞机。我没有演戏的经验，只是听导演说要真实，真把它当回事儿，于是，我就在心中寻找国民党当年逃跑的心情。几场戏，反反复复地拍了几十遍，真累人。再加上化妆师给我化妆的时候，我跟她狡辩了几句，我说：“师傅，我没多少戏，化妆简单点儿行吗？”这师傅一听反而脾气上来了，冲着我说：“你也简单，他也简单，还要我们化妆干吗？”尔后这师傅就故意整我，先是要给我烫头发，结果把我头发烫坏了，没办法，只能把我头发全剃光了，说当年国民党军官多数是光头，你就剃光头吧，我气得真想跟这化妆师傅吵架。当时的感觉就是：拍电影、电视不是什么好活儿，八辈子也别干这种行当。后来那电视剧播

放的时候我没看到，剧组有人给我了几张剧照，我看了以后就把那照片给撕了，首先因为看上去那不是你，那是一国民党军官。再就是因为看上去那是戏颜里的你，你自己本来的灵魂没有了。幸好，我不是什么角儿，只是个跑龙套的。如果是戏里稍许有点地位的角色的话，不知道会怎么看待这戏颜。

有位演员朋友对我这么说：不要相信我的美丽，也不要相信我的爱情，在我涂满了油彩的面容下，你看到的只是我的“戏颜”。可是，在王丽萍的书里，打开“戏颜”，或许就会找到另一种答案。

老人与钢琴

搬新家以后，我们还常回老房子，一是打扫卫生，二是去看看老邻居。那天去敲隔壁陈阿婆的门，她先生林老伯告诉我，阿婆去北京参加她们单位系统里搞的时装模特大赛了。我睁大眼睛看着林老伯，着实有些吃惊，陈阿婆都 80 多岁了，还去北京参加时装模特大赛？听林老伯说过才知道，陈阿婆一直是单位老年时装模特队的队员，这次去北京参赛，本来没有她，但她硬要一同前往，说她可以为模特队做钢琴伴奏，想必陈阿婆的钢琴演奏水平真的已经到了专业级别了。

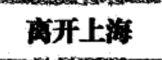
陈阿婆很要强，记得几年前，上海专门举办了一场老年人钢琴比赛，陈阿婆也报名参加了。她是退休后才学的钢琴，断断续续也学了十多年。我还记得她在报名参赛的那些日子里，就像专业琴师一样练得可认真了。她告诉我：“我准备了两首难度挺大的曲子，不管比赛结果怎么样，重在参与嘛。”后来的结果也证实陈阿婆确实只是参与了一下。

陈阿婆是十多年前搬到我们老房子隔壁的，搬来不久我们就开始为隔壁整天“叮叮咚咚”的钢琴声所烦恼。那琴声别说优美，简直就是噪声，让人完全无法接受。起初我们还以为是隔壁有小孩在练琴，我私下认为，隔壁这小孩不可能是学钢琴的料，家长怎么会让孩子学钢琴呢？不过，刚

搬来的邻居，也不便多言语人家的不是，实在不能忍受时，我就给隔壁信箱里塞了一张纸条。之后，琴声似乎小了一点，可能是把对着我家的那扇窗关上了。不知不觉过了几年，隔壁的钢琴声依然天天响个不停，再仔细听听，似乎不那么难听了。我还发现，练琴的肯定不是小孩，为什么每天不分时间都在练琴？小孩总是要去上学呀？后来突然有很长一段时间，大约有两个多月，那琴声停止了，我们还高兴过一阵子。一天，隔壁林老伯主动讲起他家老太太生病住院的事儿，原来老太太得了癌症做了手术，医院住了一个多月，回来又静养了一个多月。两个多月以后，那琴声又开始断断续续地响起来了，这时，我们才知道是隔壁陈阿婆在弹钢琴。自从知道那琴声出自一位老太太之手，我们也就不觉得怎么难听了，也许是她确实有了长进，也许是时间久了我们习以为常。那几年每年夏天，居委会举行纳凉晚会或其他活动，老太太总会在社区里露一手。那次全上海的老人钢琴比赛，在老太太看来，就是她“钢琴人生”的一场“盛会”。此后，老太太还是一如既往地每天练钢琴。

陈阿婆是军人出身，离休老干部，她跟我说过，离休之前她是单位的行政干部，对文艺一窍不通，与音乐更是沾不着边儿。就因为如此，她下决心一定要学会弹钢琴，这辈子要跟音乐和艺术搭点边儿。因为军人出身，老太太的作风和精神很让人佩服，苦练了十多年总算把钢琴弹得像那么回事了。虽然她得了癌症，但老太太凭着一股坚忍不拔的劲儿与病魔抗争，从医院回家静养后，像没事儿一样继续练她的钢琴。

在外人听来，那“叮叮咚咚”的琴声或许是老人在执著地敲打着她的生命之门，而老太太自己说，她只是在捡拾着生命中凋零的花瓣，再把它们重新镶嵌成各种图案，随意而无所谓美丽与否。



离开上海

好友刘永离开上海回成都老家去了，我们几位哥们儿很不理解。现在

的人就像20世纪80年代末90年代初追逐出国大潮一样，从四面八方涌向上海，所以现在上海的户口卡得很死，硕士生、博士生要进来落户都有些难度。可事业如日中天的刘永却主动放弃好端端的生活，放弃上海户口，卖了价值千万的别墅，回成都老家去了。

刘永20世纪80年代末去日本留学，学的是摄影，还自学了绘画。在大阪一家艺术社工作了四个年头后，1997年秋天，就像现在要离开上海一样，他突然离开大阪回国了。刘永在上海一家著名的广告公司做艺术顾问，公司给他的年薪很可观，不久老板又支持他开了自己的艺术画廊。随着名气不断上升，许多国际性的艺术机构来找刘永合作，甚至聘请他到国外去工作，刘永的个人艺术事业应该说发展到了顶峰。他还在上海西郊买了豪华私人别墅，太太在一所大学教书，孩子也上小学了。所以朋友们怎么也不会想到，他会作出这样的决定。

刘永是把所有的准备工作做好以后，才告诉我们他的决定的。房子已经卖了，老婆在成都的工作也已经联系好了，他的所有打算都在进行之中，所以，任凭我们怎么劝说，都起不到任何作用。我们只好抓紧最后这段时间，每天泡在一起喝酒。在这段日子里，刘永终于吐露出了他的心里话，他说："要一直有这样的生活，我就不走了。"原来，刘永不愿意像在大阪以及现在的上海，只有快节奏的工作和事业，而没有休闲和舒适的生活。他想寻求一种在生活中工作，在工作中享受生活的人生。

说到这里，我想起我的老师奚恺元先生和他的幸福指数学。其实，人活着追求的最终目标是生活的幸福，而不是更多的财富。因为，对人本身最终的效用不是财富，而是享受生活的幸福感。传统经济学认为，增加人们的财富是提高人们幸福水平最有效的手段，而奚恺元却认为，财富仅仅是能够带来幸福的很小的因素之一，人们是否幸福，很大程度上取决于很多和财富无关的因素。我们的最终目标不是财富最大化，而是幸福最大化，从这个意义上讲，"终极目标是幸福的最大化"的论断，为我们打开了一扇全新的视窗。绝对财富的鸿沟是无法填平的，而幸福感却会被我们每一个人所拥有。我们在关注财富人生、希望财富增加的时候，幸福感也能与日

俱增。21世纪，应该是人们追求幸福感最大化的世纪。奚恺元先生说他自己最大的“幸福”是做研究没有负担，而做研究是一种创造，能给别人带来幸福。“我的工作就像是在玩儿一样，跟娱乐没有区别。企业家也是如此，很多成功的企业家觉得赚钱是一种游戏，出于内在的喜好。”

刘永离开大阪，离开上海，回到他心目中悠闲自得的城市，回到他感觉中幸福指数相对较高的成都去，那是他对生活、对人生、对财富衡量标准的一种选择。

母亲的力量

白天我去看生病的母亲，她正在为一年三次辞职的小弟生气。我开导她说：“小弟快四十岁的人了，做事自有他自己的主张，你又何必为他的事操心呢？”母亲说：“我也不想操这份心，可既然知道了，我能不操心吗？”

深夜，我端坐在电脑前，为网络上传诵的一位好母亲而感慨万千。

河南省太康县，87岁的赵巧云，一位不识字、耳朵又背的老太太，她收到周口监狱的一封来信，说她65岁的大儿子因盗窃罪入狱了。这是大儿子第三次入狱，她并不吃惊。为了彻底改造好儿子，她决定去看望她的“彪儿”。她不知道从她家到周口监狱到底有多远，究竟要过几座桥，穿几个村，经几个县，她只知道，她得去看“彪儿”。临走前一天，她亲手蒸了十多个馒头，又拿麦子换了两个西瓜，还团了四个酱豆饼，统统装进了一只编织袋。

方圆数十里地，她很熟，因为年轻时她在周围讨过饭，所以“路感”很好，甚至还能分出“南北”。但走出这片地后，她就迷路了，只好拿着监狱来的信四处问路，问路边开小店的，问地里正在干活儿的，还不时拦下骑自行车的。她不停地走，饿了，就从编织袋里掏出馒头啃，渴了，就去路边人家讨水喝。尽管两个西瓜在背上滚来滚去，可她舍不得吃。她不知道自己已经走了多远，还有多远，她只是不停地走。就像出嫁前“淹三年、旱三年、

蝗三年”那会儿，她跟着母亲四处逃荒，走的路看不到头。终于，在离监狱不太远的地方，两个好心的姑娘用摩托车把她送到了目的地。有人给她算了算，从她家到监狱大约110里地，她走了足足有70里。

儿子知道母亲走了近百里路来看他，号啕大哭，紧紧地把脸和手贴在玻璃上，赵巧云就隔着玻璃，不停地摩挲着，一遍一遍“摸”儿子。

因为感动，也因为有记者来访，周口监狱特批给赵巧云一个机会，让她可以不再隔着玻璃，而是面对面地看到儿子。听到这个消息时，她老迈的眼睛突然有些发亮：“现在就走？”她兴奋地说着，可一下又懊恼起来，“可我带什么给我儿？啥也没准备。”

在周口监狱，赵巧云再次见到了儿子，这次，他们紧紧贴着坐在一起。因为愧疚，儿子用手捧着脸哭，母亲则哽咽着：“为了你，我的眼泪都流干了，你要好好改造，好好听政府的话，可不能再做坏事了。”“彪儿，我回去给你改名，要让全村人叫你‘改净’、‘改净’。”风烛残年的母亲发誓般恨恨地说，“你要不改净，我死都不会瞑目。”

母爱的力量是如此伟大而撼人心魄。87岁、目不识丁的农村老太太，顶着烈日步行百里去教诲自己65岁犯罪的儿子；我78岁的母亲，为她40岁的小儿子不安心工作而发愁担忧。可怜天下慈母心！

作家北野曾提出一个观点，民族的素质实际上与母亲的素质有着绝对重要的关联。有这么一位母亲，是村妇联主任，她有两个女儿都在读书，大女儿读高中。婆婆常年卧病在床，日子过得很艰难。有人劝她：“孩子学习成绩平平，升大学蛮难的，不如早点回家种田，还可以帮你一把忙。”这位母亲回答说：“我也知道她考大学无望，让她多读点书，将来对种田兴许有些帮助。更重要的是，她将来结婚当母亲时，文化高点，对教育子女也一定会有好处的。”

中国有句古话：养不教，父之过。事实上，在孩子的启蒙教育上，母亲教育子女的机会更多一些。因此，母亲的自身素质极为重要，母亲的力量也极为重要。从某种意义上可以说，母亲的素质就是民族未来的素质，母亲的力量就是民族未来的力量。母亲是我们生活中最大的财富，是我们

人生中最应该崇拜的偶像。

生命永恒

快到“五一”了，老家乡下的三叔公要做九十大寿，老人亲自打电话问我们有没有时间回去。听着电话那头的声音，我满口答应并祝福着，搁下电话，我心里有些惊诧，90 岁老人讲话声音还那么洪亮，还有，我儿子该怎么称呼三叔公呢？这些年随着国民经济的日益发展，百姓的生活水平也不断提高，高寿的人真是越来越多了，生活中八九十岁的老人一点儿也不鲜见。前不久，媒体还公布了 2007 年上海市民平均期望寿命已经达到 81.08 岁。

人们都希望长寿，谁不想越活越年轻呢？长生不老药曾经是多少人梦寐以求的东西，科学家也不止一次地宣布人类将可以活到 150 岁甚至 200 岁。几年前英国剑桥大学遗传学专家格雷先生曾经声称，随着干细胞医学研究的进展，人类不久以后有望活上 1000 年，并且说真正可用于延年益寿的药物即将在今后 10 年内问世。事实上，人的寿命也的确是在不断增长。不过我倒是在想，假如人类寿命真有突破性的增长，别说 1000 岁或者长生不老，哪怕能活到 150 岁、200 岁，那这个社会又将是什么样子呢？

就好比你爷爷的爷爷还活在这个世上，你将如何去面对他，包括称呼、伦理以及其他社交方式，等等。特别是假如人类寿命实现了突破性增长，那这个社会的人口问题怎么解决？如何来保证所有人的衣食住行呢？可以想象，从家庭到社会都会有诸多的麻烦甚至是灾难。

去年我就和中学时代的老师丁先生约定，今年在他 80 岁生日时，和其他同学一起前去为他祝寿。丁老师退休以后一直和他太太生活在老家扬州。前年他做生意的儿子为他们在瘦西湖边上买了一栋别墅，丁老师也希望给他的学生们展示一下他幸福快乐的晚年生活。丁老师退休以后一直在写作，已经出了好几本书。他还想写一本《见证 100 岁》，用日记的形式记载自己



是如何活到100岁的，希望在他百岁生日的时候出版。丁老师有自己的生活计划、生活规律以及生活方式，饮食起居、看书、写作、运动和健康保护等都安排得井井有条。他看起来一点也不像80岁的老人，没病没痛，牙齿也没少一颗，难怪他要“见证100岁”。

在电话里聊天时，我曾经跟丁老师提到过电子生物合成可以使生命永恒的“电子生物人”，丁老师当了真，一定要我把有关资料提供给他。我说这不是科学资料，而是我准备写的科学幻想故事，他说科幻故事也要看。于是，我硬着头皮写了一个关于“电子生物人”的故事提纲给了丁老师，没想到反而把他的胃口吊起来了，一定要我把这个故事写出来。

在我的这个故事里，人的思维和躯体是可以分开的，电子记忆器可以存储人的所有记忆，人不需要读书、学习，知识可以通过电子记忆器直接植入人体。人的躯体只需要活20或者30年，一对夫妇结婚后可以生育一男一女，孩子成人以后，父母可以把自己的记忆全部移植到孩子的大脑里，同时放弃原来的躯体。在记忆移植过程中，由国家社会发展部所掌管的记忆移植中心来管理记忆移植的手续、程序并控制整个移植过程。哪些记忆可以移植，哪些记忆不可以移植，国家都有严格的控制。在这个过程中，人的丑陋的、邪恶的一面都可以得到净化，从这个意义上讲，人的生命实现了永恒。在这样一个追求生命永恒的主题下，人类通过所掌握的科学手段，彻底主宰了自己幸福和谐的生活。

科幻毕竟是科幻，人类的发展必须引起我们自身的关注和重视，而和谐、幸福应该是渴望生命永恒的前提。

第十章

迟开的金桂花




PINMUCH.COM
免费资源
网购返利

依恋上海

很多人依恋上海，尤其是上海本地人，更像是依恋财富一般依恋着上海。其实，依恋也是生活的一种财富。

小时候我跟外婆在乡下生活时，每当有人问我，你家在哪里呀？我就会很得意地说："在上海。"那时候人们对上海，不亚于现在对国外的感觉。

1969年冬天，我还很小，父母都被关押着，我跟随外婆要住到乡下一个叫奔牛的地方去。离开上海那天，外婆想带我去看看父亲和母亲，我只依稀记得很远就看到有群人围在一棵大树下，走近了才看清，是父亲被人反绑着双手吊在那棵大树上。父亲低着头，紧闭着双眼，头发被剃光，身上单薄的衣服被风吹起来，露出他冻得发红的身体。外婆没让我再看下去，拉着我赶紧离开了那里。

来到那个叫奔牛的地方，乡下的新鲜只持续了很短的时间，对孩童来

说，不在父母亲身边的生活是最暗淡的。我不是那种很淘气的孩子，明明心里想着上海、想着家，也不跟外婆讲，只是默默地积蓄着自己的能量。但我只要一闭上眼睛，就想到上海的家，想到离开上海时所看到的父亲受难的场面。于是，心里就总想着能有一笔钱，有一笔足可以回到上海的盘缠。一位比我大一点的伙伴告诉我，从奔牛到常州，再从常州乘火车，就可以回到上海了，因此，我就在心中一直描画着这条回家的路线。跟外婆在乡下生活了大约不到半年，中间还过了一个春节，我通过捡破烂、捡干扁豆卖（那时专门有人收干扁豆做中药），以及外婆平时给的零用钱，已经悄悄地积攒了大约5块钱。

我记得很清楚，1970年春天，乡下一直在下雨，泥土路很难走。一个星期天，那个比我大一点的伙伴突然来告诉我，他爸要开拖拉机去常州，让我跟他一起去玩，我高兴极了。外婆一点也没觉得我有什么异常，还给了我1毛钱让我买点糖果。到了常州才上午9点多，小伙伴爸爸把拖拉机停在一个菜场附近，他要进菜场里面办事，让我们在拖拉机上等他。我跟小伙伴说，我要乘火车回上海，小伙伴说："我本来就是故意让你到常州来乘火车的。"我就下了拖拉机，准备去找火车站。

问了好几个人后才找到火车站，我买了11点钟去上海的车次，车票好像只有两块多钱，是站票。车站上人很多，临上车时我故意挤在一个大人身后，轻轻地拉着那人的衣角，检票员才没有把我拦下。

火车开动了，车厢里挤满了人，我紧贴着一位大爷的座位。大爷见我一个小孩子挤在他身边，就把我拉过去依在他身上了。大爷看了看我后面的大人，问我："你爸爸妈妈呢？"我说我一个人，大爷很惊讶："你一个人怎么敢出来呀？你爸爸妈妈知道吗？"我点点头说："知道的。"在那位大爷的庇护下，我一路顺利地回到了上海。从火车站到家不难，我早就知道有一路电车是直接到我家附近的。傍晚的时候，我突然回到家中，比我大四岁的姐姐高兴得哭了。可当她得知外婆还不知道我回上海的时候，又急得不知道怎么办才好。正当姐姐又气又哭时，外婆进门了，她一进门就一巴掌打在我屁股上，打完又抱着我痛哭起来。

外婆一直不知道，为什么我那么小就那么依恋上海，我自己也说不清。其实，我也知道爸爸妈妈不在家，家里只有姐姐一个人，那时姐姐好像才上初中一年级。后来，外婆没办法，还是在上海住下来了。

现在看来，许多人对上海的依恋，是对上海那种独特生活方式的追求，而像我那么小就对上海固执地依恋，其实就如同鸟儿对巢穴的依赖。有一位朋友说得很精辟，他说外地人依恋上海，是依恋一见钟情的爱人，而上海人依恋上海，是依恋不舍不弃的母亲。

怦然心动的八月

很久以来我就惦记着这个日子，2008 年 8 月 8 日，北京奥运会开幕日，这也是我和太太结婚 20 周年纪念日。我相信有许许多多的中国人会找到与百年奥运相关联的理由，我也相信会有许许多多的中国人会找到更多的理由纪念这样的日子。

我的生日在 8 月，和太太相逢在 8 月，我们结婚也在 8 月，然而，有了 8 月的北京奥运，我们对 8 月的记忆将更加深刻。

20 多年前的 8 月我陪身患绝症的父亲乘飞机去北京旅游，邻座是一位穿军装、在军医院工作的女孩。途中得知我们父子旅行的意图后，女孩对我父亲的照料比我还要细心，就这样在感激中，我们相识在 8 月的飞行里。

两年后，1988 年的 8 月 8 日，我们结婚了。为了纪念我们相逢、相识的 8 月飞行，我们想选择一场“飞行婚礼”，父亲则建议我们去山东，帮他了却一桩重游战地的心愿。父亲曾经参加过举世闻名的孟良崮战役，并和母亲相识在硝烟弥漫的山东战场，他多少次想故地重游，去看望那里他魂牵梦绕的战友们。如今，眼看自己就要走到生命的尽头，父亲当然希望我们在这样一个特殊的旅行中能替他实现自己的心愿。

从上海到济南，从济南到临沂，从临沂到蒙阴县垛庄镇，我们把人生

最隆重的戏上演在8月的旅行途中。父亲的战友赵斌，一位曾身经百战、转战大江南北，战争结束后又回到生他养他的故乡的沂蒙大叔接待了我们。赵大叔带我们去看了位于孟良崮烈士陵园和沂南县与蒙阴县交界处大崮顶上的孟良崮战役纪念碑。纪念碑由三块状如刺刀的灰色花岗石筑成，象征着我华东野战军、地方军和民兵的武装力量。底座为正三棱体，组成一个枪托，意喻着枪杆子里面出政权。纪念碑的上下部构成一个有机的整体，象征着军民团结必胜，人民战争必胜。在垛庄的几天里，赵大叔给我们讲了许多关于那场战争的感人故事，人们说山东大汉从不流泪，在那里我亲眼看到了赵大叔的眼泪。

在我军华东野战军主力围歼国民党整编第74师的孟良崮战役过程中，华东野战军第2、第3、第7、第10纵队及鲁南、滨海等军区部队担任阻援任务，积极牵制和阻击各路援敌。国民党各路援军，在蒋介石、顾祝同的再三严令下拼力前进，有的甚至行进至距孟良崮只有5公里的地方，炮弹已经能打到孟良崮。但由于遇到我军顽强的阻击，援军不仅未能挽救他们的74师，而且遭到重大伤亡。父亲和赵大叔当年正是参与了牵制和阻击各路援敌的战斗，也就是在这场战役结束后，父亲在野战医院与母亲相逢相识。

和太太相逢在8月，沂蒙山区的鲜花曾经为我们装点婚礼，当年替父亲重游战地的感受，让我们20年来难以忘怀。有一天，我忽然想，父辈们可以拿战争来激励我们，而我们又拿什么来激励我们的孩子呢？

2008年的这个8月一定是让人怦然心动的。儿子正在北京参加夏令营，也正期待着奥运会的各项赛事，迷恋着足球、篮球以及国球乒乓的儿子肯定会去现场观战。我真心希望孩子能从中国与奥运的渊源中获得更多的激励，从北京2008年的8月得到更多的感受和启迪。



孩子的心结

这个周末放学回来，阳子有些闷闷不乐。儿子一直住校，各方面都养

成了很独立的习惯，包括思考，尤其进高中以来，碰到一些思想上的难题，总是喜欢自己解决。所以，即使看他有些郁闷，我也很少主动打听。

晚饭后，阳子拉我下楼去散步，在小区的河边，阳子突然说："爸，我怎么觉得这个社会很可怕呢。"我问他："出什么事了吗？"阳子先是从三聚氰胺事件说起，然后说到自己最近所碰到的问题："许多事情离我们都很远，我们也不去关心，可这次牛奶里掺三聚氰胺的事让我们很害怕，其实学校早就把学生奶改成豆浆了，可同学们都在担心，谁能给我们保证豆浆不会出问题呢？"

我知道阳子肯主动找我谈心，绝不仅仅只为牛奶和豆浆问题，于是，我就事论事地谈了我对牛奶事件的看法，等着阳子说出他心中真正的难题。

上周一阳子的饭卡丢了，三天后在学校的失物招领处阳子找到了自己丢失的饭卡，高兴之余阳子还写了一封感谢信贴在失物招领处的"启事栏"里。然而，就在他贴完感谢信到食堂就餐的时候，心一下子凉了半截。阳子饭卡里刚打进去的200元钱只剩下几块钱（饭卡可以在学校超市消费）。阳子随即去把那封感谢信撕得粉碎。

碰巧的是，周五放学时，阳子收拾好东西准备回家，在寝室的楼道里捡到了一张交通卡。出于对自己饭卡丢钱的愤怒，阳子没有把卡交给老师，而且在地铁站查看到交通卡里有400多元钱，心想着弥补自己饭卡里丢的钱足够了。做父亲的可以肯定，阳子的品行很优秀，如果不是他对自己饭卡丢钱的事耿耿于怀，我想他会毫不犹豫地把捡到的交通卡交给老师。就这样，孩子回到家一直在思考这个问题：是"以怨报怨"还是"以德报怨"？

我没有给阳子直接的建议，而是问他："你对丢钱的事那么痛心，对偷钱的人又是那么憎恨，那你希望别人也像你一样痛心、憎恨吗？"阳子摇摇头。

我给阳子讲了一个跟他的事看起来不怎么搭界的故事"捧着空花盆的孩子"。

从前有一位贤明而受人爱戴的国王，把国家治理得井井有条，人民

安居乐业。国王的年纪逐渐大了，但膝下并无子女，这让国王很伤心。终于，他决定在全国范围内挑选一个孩子收为义子，培养成自己的接班人。国王选子的标准很独特，给孩子们每人一些花种子，如果谁能用这些种子培育出最美丽的花朵，那么谁就能成为他的义子。

孩子们领回种子后，开始了精心的培育，从早到晚，浇水、施肥、松土，谁都希望自己能够成为幸运者。

有个叫雄日的男孩，也每天精心地培育花种。但是，十天过去了，半个月过去了，一个月过去了，花盆里的种子却连芽都没有冒出来，更别说开花了。

苦恼的雄日去请教母亲，母亲建议他把土换一换，但是依然无效，母子俩束手无策。

国王选定的观花日子到了，无数穿着漂亮衣裳的孩子涌上街头，他们各自捧着盛开鲜花的花盆，用期盼的眼光看着缓缓巡视的国王。国王环视着争奇斗艳的花朵与精神漂亮的孩子们，却并没有像大家想象中那样高兴。

忽然，国王看见了端着空花盆的雄日，他无精打采地站在那里，眼角还有泪痕，国王把他叫到眼前，问他："你为什么端着空花盆呢？"

雄日哽咽着，把自己如何精心培育、但花种怎么也不发芽的经过讲了一遍，他还说这是报应，因为他曾经在别人的花园中偷吃过一个苹果。没想到国王的脸上却露出了开心的笑容，他把雄日抱了起来，高声说："孩子，我找的就是你！"

"为什么是这样？"人们不解地问国王。

国王说："我发下的花种全部都是煮过的，根本就不可能发芽开花。"

捧着鲜花的孩子们都低下了头，他们全都另外播下了自己的种子。

我想用这个故事告诉阳子，诚实是做人最起码的道德，也是做人的根本。完全没有必要因为别人的过错或者别人的不诚实，而自己也去犯错，也去做不诚实的事情。国王为什么需要一个诚实的孩子来做他的接班人？因为

治理国家比做人更需要最起码的道德和良知。

我的奶妈

我的奶妈现在住在市郊的养老院里，虽然她已经痴呆，连我是谁都不认识，但我还是每月去看望她。每次我去的时候，她都把我当成慈善人士，嘴里不停地说着："谢谢好人！谢谢好人！"我叫她："大妈妈"，她只是朝我笑笑，并无任何感觉。

车子奔驰在去市郊的高速公路上，外面下着瓢泼大雨，雨刮器的节奏已经到了最快，但还是来不及刮尽倾盆而下的雨水。许多车辆已经打起了双跳黄灯，靠在路边等候大雨过去，我也不敢冒险前行了。

电台里在讲关于一个音乐节目主持人"最后一美元"的故事，故事很吸引人，我听得也很认真。

故事是说20年前一个大雪纷飞、北风凛冽的季节，刚刚中学毕业的他，带着对音乐的狂热和梦想，只身来到美国乡村音乐发源地田纳西州的纳什维尔，希望能在这里成为一名流行音乐节目主持人。

然而，他却四处碰壁，一个多月下来，口袋里的钱已经快用光了。幸而一位在超级市场工作的朋友用那里准备扔掉的过期食品偷偷接济他，他才勉强度日。最后，他只剩下一美元，但却舍不得花掉，因为上面有许多他喜爱的歌星的亲笔签名。

一天早晨，他在停车场留意到一名男子坐在一辆破旧不堪的汽车里。一连两天，汽车都停在原地，而那名男子每次看到他都向他温和地挥挥手。他心里纳闷，这么大的风雪，他待在那儿干吗？

第三天早晨，当他走近那辆汽车时，那名男子把车窗摇了下来，他停住脚步，两人攀谈起来。交谈中他了解到，男子是到这里应聘工作的，但因早到了三天，无法立即工作，口袋里又没钱，只好待在车里不吃不喝。

那名男子忸怩了片刻，然后红着脸问他是否可以借一美元买点吃的，日后再还。然而，他也是自身难保。他向男子解释了自己的困境，虽然有些不忍心看那男子失望的表情，但还是准备转身离去。突然他想起了口袋里的那一美元，犹豫了片刻之后，他终于下了决心，走到车前把钱递给了那名男子。男子两眼顿时亮了起来说："有人在上面写满了字"，但他没有留意那全是珍贵的歌星亲笔签名。

那天，他尽量不让自己去想这珍贵的一美元，然而时来运转，就在当天，一家电台通知他去录节目，周薪500美元。他成功了，成为了一名正式的节目主持人，再也不用为自己的生计发愁了。

之后他再也没见过那辆汽车和那名男子。有时候他在想，那男子到底是乞丐，还是上天派来的使者，但有一点他心里很清楚，这是他人生碰到的一次至关重要的考试，而他通过了。

雨渐渐小下来，路边的车辆陆续上路。我还在想着流行音乐主持人的最后一美元，想起还要去看望我的奶妈。

这也是我人生中一个至关重要的考试。我妈生下我后没有奶水，是奶妈给我喂的奶。奶妈自己的孩子和我同岁，就在到我家给我喂奶的那段时间里，她自己的孩子死去了，说是因病而死，然而他们村庄上的人都说孩子是饿死的。当然，在20世纪60年代初的那场灾害里，饿死一个小孩并不怎么样，可因为奶妈把奶水给了我，而自己的孩子死去了，这就让我们家的人很不安。尤其等我长大知道这些事以后，更是有些惶恐。所以，打心底里我一直很感激奶妈，即使她得了老年痴呆，我也不会嫌弃她。

这里是市郊最好的养老院，走进奶妈的房间，她还在睡觉，护理员告诉我她每天多数时间是这样酣睡着。我不想叫醒奶妈，倒不是因为她醒了也不认识我，我只是想静静地坐在床沿上，尽可能地回忆奶妈给我喂奶的时光，回忆她过去的微笑。可惜，她的脑海里已经没有了她的孩子，也没有了我。微风吹来，奶妈睁开眼睛看到了我，没有任何惊喜或者诧异。我帮她起床，她或许以为我是这里的护理员，嘴巴里的话语呢喃不清。有时

候我反而觉得奶妈这样无忧无虑的生活，也是一种幸福。于是，每次看完她回家，我都会觉得身心轻松一些，不过，等过一段日子，我又会急切地期盼着再去探望她。

来去匆匆的春节

从某种意义上说，春节犹如生命的年轮，过一个春节，时光就在你生命里画了那么一个圈。随着年龄的增长，人们感觉时间好像过得越来越快。小时候总觉得一年好长啊，怎么还不过年呢？20岁以后，结婚之前，就会觉得，怎么又过年啦，简直就是折腾人；30岁、40岁以后更会觉得一年来得就像一个星期那样快。

2008年的春节刚刚来到，却又匆匆过去了。这个春节我过得是那么匆忙，又那么沉重，因为我的忘年之交章含之老师年前突然去世了，这给我的心情陡然平添了几份抑郁。你不得不感叹，春节来去匆匆，生命也来去匆匆。

然而，让人郁闷的事还不只这些。

这个冬天，几十年未遇的一场大雪着实让人觉得寒入骨髓，可从澳洲回上海过春节的大姨妈倒是十分欢喜。她说冬天缺少雪，就像生活缺少节奏一样，现在的季节总是那么不很分明，生活很容易乏味。上海下这么大的雪，这个年头肯定好。

我在之前的文章里专门写过大姨妈，她是做建筑工程生意的，75岁了还一直奔波在外。大姨妈虽然看上去身体很强健，一点也不像75岁的老人，不过家里人都知道她很累。她从澳洲回到上海后，我一直催着她去做个体检。腊月二十四，她总算有空，我联系了455医院的医生朋友。快过年了，医院体检部基本没有顾客，医生们看到有人来体检，热情比平时多了好几分。抽血、量血压、耳鼻喉科、内科、外科、妇科、X光、骨质测量等项目一路过来，医生都夸姨妈身体好，看上去比实际年龄至少小10岁，姨妈自然很高兴。但在超声波检查室，停留时间很长，门外的我



开始有些不安。一会儿有医生出来问我："你是她家属吗？是她什么人？"我盯着医生的眼睛，只是点头。医生说："她肝脏上有个肿瘤，你们尽快去做CT检查。"我还没回过神来，只是"哦、哦"地应着。等姨妈出来，看到她还是谈笑风生的样子，我也觉得似乎没什么大不了，但还是带着姨妈去做了CT检查。检查报告下午才出来，结论清楚地写着"肝癌肿瘤"。一般人看到这样的病理报告肯定很惊讶，甚至会感到恐惧，可我和姨妈这时似乎有些麻木，一点也不惊讶，一点也不恐惧，只是很平静地商量着下一步该怎么做。

大姨妈虽然很要强，但我没想到她对疾病的突然来临也能如此坦然地面对。腊月二十九一早，姨妈被推进了手术室。在进入手术专用电梯之前，姨父在姨妈耳边说着鼓励的话，从国外赶回来的表兄吻着姨妈的前额，我紧紧拉着姨妈的手用力握了一下，姨妈心领神会，面带着微笑，眼泪却落了下来。一家人对着匆匆打开又匆匆合上的电梯门挥挥手，接下来就是难耐的等待。医生说家属如果想看被切除的肿瘤，就10点半等在手术室门口，我和表兄都去了，想看看那个异物。大概11点左右，手术室门开了，医工问了名字，给我们看了那个已经被切下的肿瘤，我们看得很真切，是一块肉样的球状物。可当医工关门离开后，我却怎么也回忆不起来那个东西的样子。或许是我们的记忆从心灵深处就不想收留这样的异物，还是我们的本能在拒绝一个对生命造成灾难的怪物？

那天晚上和之后的大年夜，我和表兄轮流守夜，守护着昏睡的姨妈，守护着我们深爱的生命。大年初一凌晨，姨妈终于醒来，神志也很清醒，姨父、表兄和我一起给她拜年，新年的第一天，我们看到了姨妈手术后的第一个笑容。姨妈说："新年里有你们陪着，我真的很幸福。"姨妈还托姨父去龙华庙烧个香，替她感谢上苍的保佑。在寒风凛冽的新年清早，我陪着姨父去了龙华庙，在上苍面前点燃了一把香火，犹如点燃了新生命的火花那样激动人心。

生命需要真情呵护，更需要真诚祈祷。每当春节来临，生命里就又刻下了一道年轮，但我们绝不会因为时光的短暂或命运的坎坷，而忽视了生

命的美丽存在。

像种树一样种一个弟弟

圣诞节让我想起一个关于汽车的故事，也想起一些往事。

保罗的哥哥送给保罗一辆新车当圣诞礼物，圣诞节那天，保罗开着那辆新车来到教堂。一个男孩绕着那辆闪闪发亮的新车，十分赞叹地问："先生，这是你的车？"保罗点点头说："这是我哥哥送给我的圣诞礼物。"男孩满脸惊讶，支支吾吾地说："你是说这是你哥哥送你的圣诞礼物，没花你半分钱？"男孩睁大着羡慕的眼睛，保罗以为他也希望能有个送他车子的哥哥。然而，那男孩所说的却让保罗十分震惊，他说："我也好希望自己能够成为送车给弟弟的哥哥。"保罗惊愕地看着那男孩，冲口而出邀请那位男孩："你要不要坐我的车去兜风？"男孩兴高采烈地坐上了保罗的新车。绕了一小段路之后，男孩眼中充满兴奋地说："先生，你能不能把车子开到我家门前？"保罗微笑着点点头，他心想那男孩必定是要向邻居们炫耀，让大家知道他坐了一辆新车回家，没想到保罗这次又猜错了。

"你能不能把车子停在那两个阶梯前？"男孩又进一步要求着。男孩跑上了阶梯，过了一会儿保罗听到他回来的声音，但动作似乎有些迟缓。原来他带着一位跛脚的弟弟出来了，他将弟弟安顿在台阶上，一只手紧紧地抱着弟弟，一只手指着那辆新车对他弟弟说："你看，这就是我刚才在楼上告诉你的那辆新车。这是保罗他哥哥送给他的，将来我一定也会送给你一辆像这样的新车，到那时候你便可以去看看那些挂在窗口的漂亮的圣诞节礼品了。"

保罗走下车子，将男孩子跛脚的弟弟抱到车子的前座。满眼放光的男孩又爬进车子。他们三人又开始了一次令人难忘的兜风。路上那男孩

一次又一次地向弟弟保证："我一定会送给你一辆这样的新车的。"男孩的弟弟激动得热泪盈眶。

这是一则让我感动了很久的故事，因为这则故事让我很愧疚地联想起发生在我自己身上的一件往事。我曾经有一位这样的弟弟，弟弟叫小龙。小龙从小有小儿麻痹症，腿脚畸形得很厉害。弟弟5岁时我已经8岁，那时正值"文革"期间，父母被隔离关押，我和姐姐在上海，弟弟随奶奶在苏州乡下生活。有一天奶奶带着弟弟回来看我们，弟弟回到上海家中很是高兴。我有一辆玩具汽车，那是我最心爱的玩具，藏得很好，从不让别人碰，弟弟却一下子翻到了那辆玩具车。当我突然看到弟弟在玩我的那辆玩具车时，我像疯子似的上前一把就把跛脚的弟弟推倒在地上，并抢过了那辆玩具车。记得当时弟弟没有哭，而是很震惊地坐在地上，很恐惧也很无奈地看着我，至今我的记忆里还残留着弟弟的眼神。奶奶走过来一巴掌打在我身上，奶奶肯定不会下很大力气的，可是我却哭了，而且哭得很伤心。我知道奶奶是心疼弟弟的，我也知道我不应该欺负跛脚的弟弟，之所以哭，其实是我自己也有悔意。

然而，就在那一年，弟弟在乡下生病死去了。弟弟生病时我曾和姐姐去苏州看过弟弟，姐姐让我特地带上那辆玩具汽车送给弟弟。可是当我们到医院时，弟弟身上插满了管子，眼睛一直都没有睁开过。奶奶木然地坐在病床边一动也不动地看着弟弟。我叔叔是那家医院的医生，我听到姐姐在向叔叔打听弟弟的病情，叔叔一边说一边摇头，只见姐姐的眼泪大滴大滴地往下掉，我却有些害怕，把那辆玩具汽车越抱越紧，越抱越紧。后来，我把那辆玩具汽车放进弟弟的小棺材里，永远埋在了苏州乡下的田地里。

我曾经想过，有那辆小汽车陪着，弟弟能否高兴地再回到我们身边来呢？随弟弟埋下去的那辆小汽车能否长出一辆让弟弟更高兴的大汽车来呢？若干年后，真的有这么一则财富广告，"像种树一样种一辆汽车"，触动了我。孩子的心是最自然的，孩子在花园里尽心地挖一个坑，把他的玩具汽车埋进去，再给种下的汽车浇水，在孩子的心里就埋下了收获一辆大

汽车的种子。

因而，触动我的是，汽车或许可以种植，财富或许可以种植，但能否像种树一样种植一个弟弟呢？

给儿子18岁的一封信

明天儿子学校要举行18岁成人仪式，老师嘱咐各位家长给孩子写一封信。下笔良久，感慨万千，还记得自己18岁的时候……儿子马上18岁了，我自己问自己，该跟孩子说些什么呢？

阳羊：

习惯叫你小名的机会好像越来越少了，在这封意义深刻的信中不经意地喊你一声“阳羊”，似乎让爸妈又陡然回到了从前，你18年的成长似乎历历在目。今天蓦然回首，我们似乎有积聚已久的热情想在此释放。

18岁是人生的一个转折，18岁是人生的一个驿站，18岁更是你来到的这个缤纷世界的一个崭新的门槛。18岁的你在跨越这道门槛的时候，或许只是微笑着轻松地挥挥手，而你的父亲母亲却神情凝重，心情复杂。

阳羊，或许你已经听说过18年前关于你出生的惊险故事；或许你并不记得你蹒跚学步的样子；或许你还能想起幼儿园五原路上的梧桐树；你还记得江苏路五小招生考试的题目吗：同样多的糖放在水多的杯子和水少的杯子里，哪个杯子里的水更甜呢？这是你接触这个社会所面对的第一道难题。18年，你在张江7年，这7年应该是你感情最深、收获最大的7年了，张江达尔文路91号的门牌应该是你人生之路上不可忘记的一块铭牌。

走过18岁的门槛，就走出了父母亲羽翼的遮蔽，阳光也好，风雨也好，要用你自己的翅膀去承受；走过18岁的门槛，就走出了懵懂和稚嫩，坎坷也好，荆棘也好，要用你自己的步履去跨越；走过18岁的门槛，应该是你

身心和思想的一次蜕变，你成了一名真正的男子汉，从今天开始，不但要更多地关注这个社会，感恩并回馈这个社会，还应该更多地为这个社会承担责任。

阳羊，爸妈想说的话虽然很多，你的大学、你的事业甚至你的婚姻、你的家庭，此后你人生的每一步应该说都从今天才真正开始，但我们明白你心中有自己理想的蓝图。然而蓝图要靠行动去实现，就像你喜欢的绘画一样，要用你感觉最好的线条和色彩去描绘，你才能获得成功。要全身心地努力去打造，你才能把理想的蓝图变成现实，学业如此，事业也如此。

送你一段 18 岁感言：18 岁的红色，属于青春，朝气蓬勃；18 岁的黄色，属于灿烂，趾高气扬；18 岁的蓝色，属于纯粹，自然简单。这 18 岁的人生三原色——红、黄、蓝，将会调和你缤纷的生活，激荡你五彩的风帆！

爱你的父亲母亲

冬至我去看望谁

冬至将至，这是个特别的日子，每到这个时候母亲就会叮嘱我去墓地看望父亲，而每次去我总会生出许多感慨和歉疚。父亲去世前，没有住过我们买的新房不说，我买了新车以后几次约他去老家看看，却一直没有成行；在我自己跑遍了我说得出名字的国家以后，我说过要带父亲出国旅游一趟，也一直没有做到……对父亲的承诺，还有许多许多没有兑现，可父亲却永远地安息了。今年，还没有去扫墓，感慨与歉疚已经堆砌在我的心中，冬至我得去看望谁呢？

我有两对父母亲，已经去世的是我生父，他虽然是一位能书会画的文人，然而在他生活的那个时代没有多少幸福生活的空间，尤其在“文革”十年他还受尽了各种磨难。父亲的一生过得很俭朴，没有任何奢华的经历，吃

的穿的都很简单，甚至有些寒碜，唯一让他觉得有些成就的是他养育了六位儿女。20世纪60年代初的三年困难时期，要把六个孩子拉扯大，这对父母亲来说实在是一个很大的负担，于是，他们把出生不久的我送给了别人。

养父母本来就是我亲生父母亲的好朋友，他们亲如一家，所以，我从来也没有过被送人的感觉，更多的是别人体会不到的关怀和爱护。我习惯了管生父、生母叫父亲、母亲，管养父、养母叫爸爸、妈妈。当他们都已经迈入耄耋之年的时候，做儿女的才真正体会到那份责任。

母亲一个人生活，她很希望我经常去看她，我们的电话多数是她有事没事就给我打过来的。两天没有母亲的电话，我就会觉得是不是母亲身体有什么问题了。冬至还没到，关照我去墓地看望父亲的电话已经打来了好几个。而我爸妈那里却完全不一样，我要是不打电话过去，他们一般不给我打电话，即使有谁生病住院也是这样。这周忙得一直没给我爸妈那里打电话，周五打电话过去，家里没人接。每次家里电话没人接时，我的心就会被揪起来，果然，妈又进医院了。

一早，我跟母亲打电话说："这个周末我不来看你了，妈住院了我要去医院。"母亲说："那你能顺路经过我这里吗？"我说："我看时间吧。"

一路上的堵车真把时间耽搁了，我放弃了顺路去看母亲的念头，直接去了医院。当我快到医院门口的时候，看到了一个鲜花店，我突然想起来，今天是母亲的生日，于是，我在医院的停车场停下车来就直奔花店。我打算买一束鲜花，让花店叫快递替我送给母亲。我选了母亲最喜欢的红玫瑰、康乃馨和鹤望兰，还写了温馨的祝愿卡。就在我准备离开的时候，花店门口有一位十二三岁的小男孩手捧一束香水百合，用恳求的目光看着我说："叔叔，能买下我这束鲜花吗？"我看着瘦小的男孩，有些心生恻隐，正想着给病床上的妈妈也买一束鲜花呢，于是，给了小男孩30块钱，把他手上的香水百合也买下了。

来到病房，把香水百合放到妈妈病床旁边的茶几上，她很高兴。妈妈说："我不需要你买任何东西，只要看到你人，我的病就好一大半了。"顿时，泪水涌出我的眼眶。坐在老人家身边，我削着水果，妈的脸上一直挂着微笑。

邻床是一位50岁左右的妇女，面色苍白，显得很瘦弱。我发现从我进来以后，她就一直盯着我给我妈买的那束鲜花。我妈告诉我，那位妇女肾衰竭，丈夫前年就去世了，留下了孤儿寡母。妈正说着，卖给我鲜花的那位小男孩进了这个病房，我以为他是来找我呢，我妈却指着小男孩对我说："他就是邻床那位妇女的孩子。"小男孩也看到我了，显得有些尴尬和羞涩，当看到卖给我的那束香水百合，小男孩更是有些紧张。我看到小男孩直奔他母亲身边，把手上捏着的钱塞到他母亲手中。这时候我妈也明白了这一切，小声地问我："这花是小孩卖给你的？"我点点头没吱声。妈说："今天是小男孩母亲的生日，这鲜花是他妈单位的人上午刚刚送来的。"听到这里，我的心"咯噔"一下，像是被什么东西敲打了，隐隐作痛。跟妈道别以后，从医院出来我又直奔那家花店，找到老板娘问道："我的那束花送走了没有？"老板娘说："抱歉，还没呢。"我说："那正好，不麻烦您了，还是我自己送去吧。"

冬至将至，你会去看望谁呢？其实，在老人心目中最大的财富是他们养育成人的儿女。试想，当他们在人生的最后阶段想享用这笔财富时，却享用不到，那该是什么样的心情呢？所以，不要用鲜花和卡片代替你真实而诚恳的身影，更不要在冬至的墓地里增加更多的感慨与歉疚。

元宵节的六角灯笼

不知道什么原因，春节前后的心情极其不好，于是寄希望于在元宵节能有所调整。好心的朋友约我在恒隆咖啡厅见面，一是说她的新书，再就是想开导开导自认为已经抑郁了的我。

上海人过元宵节本来也很热闹，舞狮子、点灯笼、放烟花、猜灯谜、吃汤团，等等。但随着岁月的变迁，有些习俗也渐渐被人们淡忘了。不过，总有人一直记着，家父就一直惦记着元宵节点灯笼的事。

朋友的开导和她的新书给了我些许的欢乐，已经下午5点半了，得早

点儿回家过元宵节，为父亲过生日去。

父亲生日在元宵节，他小的时候家境不好，每年元宵节过生日最大的愿望就是有一只漂亮的灯笼。父亲十五岁时就背井离乡，经历过战争、各种灾害，浪迹天涯，直到他成家立业，或许也没能实现这一愿望。我开始记事时已是“文革”动乱的岁月，1968年元宵节，父亲好不容易能从“干校”回家过节。父亲带回来了一把芦苇秆，说“干校”最多的东西就是芦苇。我不知道父亲的用意，直到元宵节晚上父亲做出了一只漂亮的灯笼时我才明白。灯笼是六角形的，上面糊上白纸，再用红纸剪了边框、红须，六个面中有两面是图案，其他四个面分别写着“福、禄、寿、喜”四个字，灯笼内可以插上点亮的蜡烛，我无比惊奇那芦苇秆居然能做出这么美的东西来。还是小孩子的我当然不知道父亲做这灯笼的意义，拿着灯笼上街显摆给同伴们看，结果因为灯笼上的“福、禄、寿、喜”四个字差点儿给父亲惹下大祸。打那儿以后，父亲好长时间都没再提灯笼的事儿。

1980年元宵节，哥哥一家刚从插队落户的东北回到上海，父亲那天下班回来从街上买了一只六角灯笼，当见到这灯笼时我跟十多年前看到那只六角灯笼一样惊奇。晚饭后哥哥的小孩点着灯笼上街了，父亲在酒意中大笑了很久，笑得哥哥、姐姐们不知所措。此后好多年的元宵节，父亲总要转悠着到街上去买六角灯笼，后来买不到那样的灯笼，父亲又寻思着自己做。我们一直不知道父亲为什么如此喜欢元宵节的六角灯笼，直到前些年父亲给我们讲了他当年在干校的经历，我们才明白，六角灯笼曾经点燃过父亲心中的生命之光。

父亲在干校时，因为对时代的无奈，对环境的失望，曾经想过离开这个世界，这样的厌世情绪持续了很久。可是每当他徘徊在海边的滩涂上时，在呼啸的风声中摇摆的芦苇总是会带给父亲许许多多的幻觉，最多的就是他亲手用芦苇制作的六角灯笼。于是，每次他都会被自己的幻觉惊醒，每次都会被拉回到人间。

朋友的劝慰，对父亲和六角灯笼的回忆，使我的心情在元宵节里开朗了许多。我对儿子讲了爷爷关于六角灯笼的故事，懂事的儿子说：“那我在

电脑里做上好多好多六角灯笼，给爷爷发一个电子邮件。”父亲正在我儿子的指导下学电脑呢，我提醒父亲元宵节别忘了打开电子信箱，父亲若有所思。我好像已经感觉到了父亲打开他的电子邮件看到五颜六色、闪烁不停的六角灯笼时的那股高兴劲儿了。

迟开的金桂花

搬新家的时候，最让母亲舍不得的是我们老房子院子里的金桂花。金桂花和我同龄，我们同居一个屋檐下四十多年了，它长得枝繁叶茂。母亲说金桂花是奶奶特地为我而种的。我生于中秋节，生我那年我们搬到这座房子里，奶奶就在院子里种了这棵桂花树。奶奶说：“桂花树是财富树，桂花、桂花，又贵又发”，因为金桂花开的花儿是金黄色，跟一粒粒金豆子一般。自从种了这棵桂花树以后，每当我们家有什么好事儿，奶奶就叨念着是这棵桂花树带来的福气。我考上大学那年，奶奶在桂花树下又是跪拜又是贴福字，对着桂花树说了很多话，也敬了好多香，可就在那年奶奶去世了。奶奶去世的第二年，桂花树几乎没有开花，母亲本不太相信奶奶迷信的那些事儿，从这以后母亲也特别相信了，于是也就对这棵桂花树特别疼爱起来。今年是奶奶诞辰100周年，母亲已经叮嘱我好几次了，去老房子把奶奶的照片挂出来，等桂花开的时候，把开下来的金桂花全部敬放在奶奶照片面前。

郁达夫先生有篇小说《迟桂花》，以杭州郊区的一个小山村翁家山为背景，描写了迟开的桂花那经久的馨香，赞美了迟桂花的精神，特别赞美了女主人公翁莲这朵真正的“迟桂花”。小说描写的山村风景似乎都浸泡在桂花香中，“看得见的只是些青葱的山和如云的树，在这绿树丛中，又是些这儿几点，那儿一簇的瓦屋与白墙”，那些树都是桂花树。清晨的山村又呈现出另一番景象，一觉醒来特别感到清新舒适，到处充满桂花的清香，“窗外吱吱唧唧的鸟声喧噪得厉害”，“窗子上面一角，已经有一缕朝阳的红箭射到了”。好一幅动人的山村美景图，让读者沉浸在迟桂花弥漫的馨香之中，

而小说的主人公翁莲，那山村的“迟桂花”是那么勤劳朴实而金贵，是那么殷实富足而别具神韵。

读郁达夫先生这篇小说时，我总会联想起我家的院子和院子里的桂花树，更会想起奶奶的身影来。以前夏天傍晚，我们全家聚在桂花树的树阴下吃饭、乘凉。仲秋时节，桂花树开得满枝满桠，奶奶就会在树下铺上一层干净的白纸或者白布头，收集落下来的桂花。奶奶把这些桂花晒干了，一直保存到春节，给我们做桂花糖、桂花糕、桂花汤团。奶奶从来不允许我们直接从树上采摘桂花，更不允许我们折桂花的树枝。每年冬天修剪树枝的老师傅上门时，奶奶都特别关照：“师傅，桂花树不需要修剪哦”，老人家似乎总怕伤了桂花树。奶奶在世的时候，我们从来没有想着奶奶与金桂花给我们带来那么多幸福和快乐，可这些年奶奶不在了，我们却总是想起来，原来奶奶和金桂花是那么可敬可亲，悔意也时常袭上心来。

搬新家以后，有不少房产中介上门递条子要替我们卖老房子，虽然出价很高，但我们都婉言谢绝，不为别的，就为奶奶种的桂花树，就为这通人性的金桂花。说来奇怪，今年的桂花总是迟迟不开，母亲说搬家了，奶奶对我们不乐意了，桂花树对我们也不乐意了，一想到这些我总有搬回老房子去的冲动。我去老房子看过几次桂花树，前一次一进院门就闻到桂花香，好像有人招呼了我一声“您来啦”。我仔细地打量着金桂花，开花不多，就那么几点，可香味却那么浓郁。之后的一次去，花还是没有完全盛开。昨天我又去，还没进院门，老远就闻到了桂花香，我想这次我们家的桂花终于盛开了吧。果然，今年的桂花虽然开迟了些，可是开得满树金灿灿，煞是耀眼。我赶紧找来母亲早就准备好的干净的白布头，铺在树下，好把落下的桂花一朵不少地收集起来，好把这些金子般的花儿带回新房子给母亲看，好把这些金桂花敬放在奶奶的照片面前。相信奶奶一定会照应着我们：桂花、桂花，又贵又发！